

COLLEGIUM

Psihologie

Seria *Collegium. Psihologie* este coordonată de Adrian Neculau.

Vasile Cernat este doctor în psihologie și lucrează ca cercetător la Institutul de Cercetări Socio-Umane „Gheorghe Șincai” al Academiei Române din Târgu Mureș. Este membru sau afiliat al mai multor asociații profesionale internaționale (*Society for Personality and Social Psychology, Society for the Psychological Study of Social Issues, American Psychological Association*). A fost *Fulbright Visiting Researcher* la New York University în perioada 2002-2003, după care a beneficiat de o bursă din partea fundației H.F. Guggenheim. A publicat mai multe lucrări științifice în reviste de specialitate din țară și din străinătate.

www.polirom.ro

© 2005 by Editura POLIROM

Editura POLIROM

Iași, B-dul Carol I nr. 4, P.O. Box 266, 700506

București, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33; O.P. 37, P.O. Box 1-728, 030174

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României :

CERNAT, VASILE

Psihologia stereotipurilor / Vasile Cernat ;

– Iași : Polirom, 2005.

ISBN : 973-46-0078-9

????

Printed in ROMANIA

Vasile Cernat

Psihologia stereotipurilor

POLIROM
2005

Cuprins

1. Introducere	13
2. Scurt istoric	17
3. Reprezentarea stereotipurilor	25
3.1. Cum reprezentăm stereotipurile ?	25
3.1.1. Definiții	26
3.1.2. Prototipuri	28
3.1.3. Exemplare	31
3.1.4. Rețele conexiuniste	36
3.1.4.1. Modele locale	38
3.1.4.2. Modele distribuite	40
3.1.5. Teorii	43
3.1.6. Modele duale	45
3.1.7. Sisteme dinamice	47
3.1.8. Reprezentări sociale	49
3.2. De ce avem reprezentări stereotipice ?	51
3.2.1. Stereotipurile ca mijloace de economisire cognitivă	52
3.2.2. Stereotipurile ca explicații	58
3.2.3. Stereotipurile ca instrumente colective de reprezentare și acțiune	60

4. Formarea stereotipurilor	65
4.1. Procese cognitive	65
4.1.1. Corelația iluzorie	66
4.1.2. Pseudocontingente	70
4.1.3. Accentuarea categorială	75
4.1.3.1. Procese implicate în accentuarea categorială	76
4.1.3.2. Accentuarea în condițiile unor atribute multiple	79
4.1.3.3. Omogenitatea out-grupului	81
4.2. Factori motivaționali și de personalitate	90
4.2.1. În căutarea stimei de sine	90
4.2.1.1. Auto-ancorare și diferențiere	93
4.2.1.2. Module neurocognitive : valoarea adaptativă a prejudecăților	96
4.2.1.3. Simpla categorizare : este apartenența la grup necesară ?	97
4.2.2. Nevoia de justificare a sistemului	100
4.2.3. Dominarea socială : e în genele noastre	104
4.2.4. Managementul terorii : fuga de moarte	110
4.2.5. Autoritarismul	116
4.2.6. Nevoia de răspunsuri	121
4.3. Factori sociali	125
4.3.1. Conținutul mixt al stereotipurilor	126
4.3.2. Teoria rolurilor sociale	129
4.3.3. Constrângerile realității sociale	132
4.3.4. Întoarcerea la Hipocrat : rolul factorilor geografici	136
4.3.5. Comunicarea socială și conținutul stereotipizării ..	137

5. Folosirea stereotipurilor	143
5.1. Automat sau controlat?	145
5.1.1. Factori cognitivi	147
5.1.1.1. Resurse cognitive	148
5.1.1.2. Expectanțe	149
5.1.1.3. Modalități de procesare	149
5.1.2. Factori motivaționali	150
5.1.2.1. Motivație internă – motivație externă	150
5.1.2.2. Protejarea imaginii de sine	151
5.1.2.3. Influența preconștientă a scopurilor egalitariste	153
5.1.3. Diferențe individuale și contextuale	154
5.1.3.1. Nivelul atitudinilor adverse	154
5.1.3.2. Contextul social	155
5.2. Dinamica activării stereotipurilor	157
5.3. Stereotipizare și comportament	158
5.3.1. Amenințarea stereotipică	158
5.3.2. Legătura directă dintre activare și comportament	162
5.4. Stare afectivă și stereotipizare	165
5.4.1. Sunt fericit, deci stereotipizez	165
5.4.2. Sunt fericit, poate stereotipizez	168
5.5. Stereotipizare fără categorizare	171
5.6. Stereotipurile contraatacă : efectele paradoxale ale inhibării	173
6. Menținerea stereotipurilor	177
6.1. Procesele mnezice	178
6.1.1. Memoria pentru informațiile contrastereotipice și stereotipice	178

6.1.2. TRAP: un model dualist al memoriei sociale	179
6.1.3. Memorie individuală și memorie colectivă	182
6.2. Procesele atenționale și Teoriile implicite.....	184
6.3. Subtipizarea	187
6.3.1. Subtipizarea ca proces cognitiv constructiv	187
6.3.2. Subtipizare și subgrupare	189
6.4. Atribuirea	191
6.5. Limbajul	194
6.6. Distorsionări cognitive = menținerea stereotipurilor ?	195
7. Schimbarea stereotipurilor	197
7.1. Contactul intergrupal	197
7.1.1. Rolul moderator al categorizării sociale	201
7.1.1.1. Decategorizarea	202
7.1.1.2. Diferențierea intergrupală mutuală	203
7.1.1.3. Recategorizarea	204
7.1.1.4. Întretăierea categorială	205
7.2. Influența socială	206
7.3. Mecanisme psihologice ale m	
odificării stereotipurilor	207
8. Măsurarea stereotipurilor	211
8.1. Metode directe	212
8.1.1. Alegerea atributelor	212
8.1.1.1. De la grupuri la trăsături	212
8.1.1.2. De la trăsături la grupuri	215
8.1.2. Evaluarea atributelor	215
8.1.2.1. Măsurarea tendinței centrale	215
8.1.2.2. Măsurarea variabilității stereotipurilor	218

8.1.3. Generarea atributelor	221
8.2. Metode indirecte	222
8.2.1. Precursori ai metodelor indirecte	223
8.2.2. Metode bazate pe timpul de reacție	224
8.2.2.1. Sarcina de decizie lexicală.....	224
8.2.2.2. Bona Fide Pipeline	226
8.2.2.3. Sarcini tip Stroop	228
8.2.2.4. Sarcini tip Simon	229
8.2.2.5. Testul asociațiilor implicite	230
8.2.3. Alte metode indirecte.....	232
8.2.3.1. Sarcina de asociere Go/No-go (GNAT) ...	232
8.2.3.2. Sarcina de completare a cuvintelor fragmentare	233
9. Concluzii.....	235
10. Bibliografie	239
<i>Index</i>	287

România, oamenii de știință sunt nevoiți să lucreze într-un mediu extrem de arid și ostil, care le afectează foarte mult performanțele profesionale. Pentru a face ceva mai mult decât simpla menținere a liniei de plutire, ei trebuie să găsească „oaze de verdeață”. Din fericire, am avut privilegiul să beneficiaz de două astfel de oaze, una intelectuală și cealaltă afectivă. Prima este reprezentată de două burse importante - *H. F. Guggenheim Dissertation Award* și *Fulbright Junior Award* - care mi-au oferit resursele necesare pentru realizarea unei documentări științifice adecvate. Accesul la o vastă bibliografie și contactul cu o serie de specialiști de elită au făcut posibilă o întreprindere care este extrem de dificil de realizat la noi, mai ales în științele sociale. A doua este o oază de liniște și pace și o datoriez înțelegerii și iubirii venite din partea soției și fiicei mele, Mariana și Alexandra. Lor le dedic această carte.

1. Introducere

Omul pare implicat într-o continuă campanie electorală. Își spune fără modestie *homo sapiens sapiens*, lansează în spațiu sonde care difuzează muzică de Bach și au inscripționate în aur cunoștințe fundamentale, se prezintă drept alesul zeilor, stăpânul naturii, specia cea mai evoluată, frumosul frumoșilor, deșteptul deștepților. În sfârșit, face eforturi serioase să convingă întreg Universul cât de special este el. Ca orice actor politic versat, omul își ascunde însă partea urâtă. Nu pentru că această latură există pur și simplu. Doar e ușor să ierți greșelile mărunte. Dimpotrivă, o ascunde pentru că ea este la fel de impresionantă, poate chiar mai impresionantă decât latura lui frumoasă. Omul care salută poate să și amenințe. Omul care mângâie poate să și lovească. Omul care creează poate să și distrugă. Omul care trimite mașini complicate să parcurgă milioane de kilometri de neant cosmic trimite și milioane dintre semenii săi în neantul morții. Și nu mă gândesc în primul rând la război. Vorbesc despre milioanele de evrei uciși de naziști, despre milioanele de chinezi uciși de japonezi, despre milioanele de armeni uciși de turci, despre milioanele de cambodgieni uciși de khmerii roșii, despre zecile de milioane de sovietici uciși de regimul stalinist sau despre sutele de mii de tutsi uciși de hutu (în Rwanda). Vorbesc deci despre sutele de milioane de oameni uciși de-a lungul timpului din cauza apartenenței lor etnice, naționale, religioase sau politice.

Care e problema noastră? Cum putem fi capabili de atâta rău? Am fost făcuți după chipul și asemănarea Diavolului și nu ni s-a spus? Când încercăm să răspundem la astfel de întrebări simțim adesea nevoia să invocăm intervenția unor cauze extraordinare. Spunem „Hitler” și ni se

pare că înțelegem Holocaustul. Spunem „Stalin” și ni se pare că înțelegem ororile comunismului. Oricât ne-ar inspira însă astfel de explicații simpliste, senzația reconfortantă că putem înțelege ușor fenomene complexe și că e nevoie de circumstanțe extraordinare pentru ca omul să comită acte violente, adevărul e că răspunsurile bune sunt mult mai greu de găsit. Tocmai de aceea nu întâlnim prea ușor oameni de știință care să se laude că au la îndemână cea mai potrivită soluție. Mai degrabă, cei mai mulți recunosc că pot prezenta doar o anumită perspectivă asupra acestor fenomene, iar dacă dorim o viziune mai cuprinzătoare să trecem obligatoriu și pe la tarabele altor teorii și discipline.

În rândul acestor oameni de știință există o categorie care nu cred că trebuie să apelăm întotdeauna la cauze ieșite din comun pentru a explica violența intergrupală. Dimpotrivă, ei cred că în spatele unor efecte sociale grave pot sta gândurile, sentimentele și comportamentele cotidiene și banale ale fiecăruia dintre noi. Ei văd răul social ca pe un fel de cancer care apare nu pentru că o cauză specială a intervenit brusc și puternic, ci pentru că o serie de procese mărunte au acționat pe o perioadă mai lungă de timp. De asemenea, nu se concentrează doar asupra formelor spectaculoase de manifestare a conflictelor intergrupale, ci caută să elaboreze modele generale, care să ne ajute să înțelegem un spectru mult mai general de fenomene, incluzând și forme mai puțin vizibile de discriminare intergrupală. Cu alte cuvinte, ei vor să elaboreze teorii care să ne ajute să înțelegem, în același timp, pe nazistul care ucidea fără remușcări zeci de mii de evrei, pe teroristul care aruncă în aer autobuze cu copii, dar și pe angajatorul care nu promovează un angajat competent întrucât este femeie și pe profesorul care acordă mai puțină atenție elevilor aparținând unor minorități defavorizate.

Acești oameni de știință extrem de ambițioși sunt psihologii sociali. Pentru a înțelege relațiile intergrupale, psihologii studiază ceea ce gândim, simțim și facem ca membri ai diverselor grupuri sociale. Una dintre principalele regularități pe care le-au descoperit până acum este că tindem cel mai adesea să favorizăm propriul grup (*in-grup*) iar în unele circumstanțe să defavorizăm grupurile din care nu facem parte (*out-grupurile*). Cu alte cuvinte, nu prea suntem obiectivi când e vorba să judecăm grupurile sociale. Dimpotrivă, tindem să credem, de pildă,

că „noi” suntem inteligenți și harnici, pe când „ei” sunt proști și leneși, tindem să *ne* admirăm și să *ne* lăudăm, dar să-*i* disprețuim și să-*i* denigrăm, să ținem cu *ai noștri*, dar nu cu *ai lor*, să-*i* ajutăm pe *ai noștri*, dar nu pe *ai lor* ș.a.m.d. Este vorba despre o tendință universală ce se manifestă indiferent dacă e vorba despre grupuri naționale, despre echipe de fotbal, universități rivale sau orice alte tipuri de grupuri sociale. Când părtinirea se referă la gândurile noastre literatura de specialitate vorbește despre *stereotipuri*, când se referă la emoțiile și sentimentele noastre folosește termenul „prejudecăți”¹, iar când se referă la comportamente folosește termenul „discriminare” (Hewstone, *et al.* 2002 ; Mackie și Smith, 1998). Majoritatea psihologilor sunt de acord că aceste forme de părtinire joacă un rol fundamental în dinamica disputelor sau conflictelor intergrupale, în sensul că cei care au stereotipuri și atitudini adverse puternice se comportă în mai mare măsură discriminativ față de membrii grupurilor stigmatizate (Fiske *et al.*, 2002).

În volumul de față voi prezenta perspectiva psihologilor sociali asupra laturii cognitive, „reci”, a părtinirii intergrupale. Voi trata deci despre stereotipuri, despre cum sunt reprezentate în mintea noastră, cum se formează, cum le folosim, cum le menținem, cum le schimbăm și cum le măsurăm. Această tematică reprezintă un domeniu aflat în plină efervescență și expansiune, care a oferit până acum foarte mult lumii din punct de vedere științific și va oferi, cu certitudine, și mai mult în viitor, ajutându-ne să înțelegem mai bine relațiile intergrupale. Subiectul este prea puțin familiar la noi, chiar și printre specialiști, și merită să fie cunoscut, mai ales pentru că ne poate ajuta să vedem într-o lumină nouă multe dintre problemele care afectează societatea românească.

Înainte de a intra în miezul problemei mi se pare necesar să explic, foarte pe scurt, o serie de opțiuni care au stat la baza construcției acestui volum. În primul rând, am ales să mă concentrez mai ales asupra teoriilor și modelelor contemporane despre stereotipuri, pentru

1. În limba română termenul „prejudecată” (en. *prejudice*) ne duce cu gândul la judecăți preconcepute, deci are o conotație cognitivă, nu afectivă. Din acest motiv folosirea termenului în sensul încetățenit în psihologia socială este contraintuitivă pentru cititorul român. În cadrul acestui volum voi folosi frecvent expresia „atitudini adverse” în locul termenului „prejudecăți”.

a oferi o imagine cât mai vie și dinamică a cercetărilor din domeniu. În al doilea rând, întrucât studiile de cogniție socială sunt cele mai populare în literatura contemporană, dar și cel mai puțin cunoscute la noi, am decis să dau cezarului ce-i al cezarului și să le acord un rol dominant în economia lucrării. Am avut însă grijă să descriu și alte orientări teoretice importante și să sugerez care sunt punctele tari și slabe ale fiecărei abordări. În al treilea rând, întrucât literatura de psihologie socială nu este tocmai accesibilă, am încercat să ușurez sarcina cititorului prin folosirea unui limbaj simplu și clar. În cazul modelelor mai ermetice nu am ezitat să introduc exemple cât mai intuitive care să lege ideile abstracte de imagini concrete, ușor de înțeles.

Structura lucrării urmează, cu mici excepții, clasificarea adoptată de principalele sinteze teoretice din domeniu (de exemplu, Hamilton și Sherman, 1994 ; Hilton și von Hippel, 1996). Pentru început voi prezenta un scurt istoric al stereotipurilor, unde accentul este pus pe relevarea legăturilor dintre evenimentele socio-istorice importante și orientarea teoretică a cercetărilor din domeniu. Urmează descrierea principalelor modele de reprezentare a stereotipurilor și a motivelor pentru care avem stereotipuri. Apoi, voi arăta felul în care diverși factori cognitivi, motivaționali, de personalitate și sociali contribuie la formarea stereotipurilor, după care expunerea se va îndrepta spre modul în care sunt folosite stereotipurile în interacțiunile sociale cotidiene și în care afectează ele impresiile și comportamentele noastre. În continuare, voi preciza felul în care procesele noastre psihologice contribuie la menținerea stereotipurilor, dar necesare pentru schimbarea lor în sens pozitiv. În final, voi introduce principalele metode utilizate de psihologi pentru a măsura stereotipurile.

2. Scurt istoric

Putem identifica două etape esențiale în evoluția gândirii despre percepția intergrupală: una veche, naturalistă și reificatoare, și alta recentă, sceptică și prudentă. Prima crede în puterea rațiunii de a descoperi și explica adevăratele trăsături ale grupurilor umane și, din acest motiv, nu vorbește deloc despre stereotipuri. Cealaltă crede că putem avea doar opinii despre aceste trăsături și, în consecință, că putem vorbi doar despre stereotipuri.

Etapa inițială a fost marcată deci de convingerea că putem observa și judeca trăsăturile diverselor grupuri sociale la fel de clar și de obiectiv cum percepem atributele unor categorii naturale. Această concepție a caracterizat o perioadă istorică foarte lungă, ce coboară până în Antichitate. De pildă, în lucrarea *De aere, aquis et locis* Hipocrate din Chios afirma că trăsăturile popoarelor diferă în funcție de zona geografică în care trăiesc și de regimurile lor politice. Mai exact, celebrul autor susținea că anotimpurile invariabile ca temperatură din Asia îi fac pe locuitorii acestor zone lași și indolenți, în timp ce europenilor, care trăiesc în locuri cu variații mari de temperatură de la un anotimp la altul, le este șlefuit un caracter curajos, pasional, sălbatic și nesociabil. La influența factorilor fizici s-ar adăuga și efectele organizării politice: europenii, care trăiesc în democrații, ar fi mai curajoși decât asiaticii, care trăiesc în regimuri monarhice, iar această diferență s-ar datora faptului că într-o democrație oamenii luptă pentru propriile lor interese și beneficii, pe când într-o monarhie ei sunt niște sclavi care luptă pentru interesele celor care îi conduc.

Secole bune mai târziu, o serie de autori ca D'Argens, Diderot, Helvetius, Hume, Montesquieu sau Rousseau au încercat și ei să descrie și să explice „caracterul național” al popoarelor, avansând modele similare celor propuse de Hipocrate, adică axate pe explorarea rolului pe care factorii fizici și sociali îl joacă în determinarea personalității grupurilor umane mari. Uneori, abordările lor sunt destul de complexe, cum ar fi cazul lui Montesquieu, care explica „spiritul general” al națiunilor prin interacțiunea unei multitudini de factori interdependenți ca moravurile, regimul politic, istoria, clima, obiceiurile și cutumele etc. Alteori acestea sunt mai simpliste și descrierea popoarelor se face în termeni stereotipici, cum ar fi cazul lui Helvetius sau Hume. De exemplu, deși Hume era împotriva acelor care cred că putem privi toți membrii unui popor prin prisma unei anume trăsături, opina totuși că fiecare popor dispune de un set particular de trăsături și că ne putem aștepta la diferențe semnificative în acest sens. El credea, de pildă, că elvețianul obișnuit e mai cinstit decât irlandezul obișnuit sau că francezul obișnuit e mai jovial decât spaniolul obișnuit.

Dacă diferențele decelate între europeni erau cel mai adesea mărunte și descriptive, putând fi subsumate la ceea ce Freud numea *narcisismul micilor diferențe*¹, deosebiri „observate” între albi și alte rase umane erau, în schimb, dramatice și implicau judecăți de valoare. O distincție frecventă opunea rasele „natural” superioare raselor „natural” inferioare, cum întâlnim, de altfel, chiar și la Hume. De observat că diferențierea ierarhică a raselor umane condamna practic la un statut inferior permanent un mare număr de oameni și deschidea calea aplicării unor tratamente inumane asupra lor. Într-adevăr, dacă abilitățile oamenilor sunt determinate de biologia lor înseamnă că indiferent ce ar face sau ce *am face* ei nu-și vor putea depăși limitele dictate de această biologie. Iar dacă natura a stabilit că limitele lor sunt inferioare limitelor noastre, de ce i-am trata ca pe egali și nu ca pe alte ființe care nu se ridică la nivelul nostru? Din păcate, ideea că anumite rase umane sunt, de fapt, subumane

1. Acest concept se referă la cazurile, nu puține la număr, în care unor diferențe imperceptibile între persoane sau grupuri li se acordă o importanță exagerată.

a jucat un rol important și în gândirea științifică occidentală, inclusiv în cea psihologică. Relevant în acest sens este un studiu publicat de Thomas Garth în *Psychological Bulletin* la începutul secolului XX, în care se afirma că rezultatele a 73 de studii asupra diferențelor de inteligență demonstau superioritatea mentală a rasei albe (Duckitt, 1992).

Totuși, lucrurile aveau să se schimbe dramatic, în primul rând deoarece această viziune a fost folosită pentru a justifica (unii ar spune chiar că a determinat) o serie de episoade negre din istoria omenirii, cum ar fi dominarea colonială, comerțul cu sclavi, sau nazismul. Mișcările sociale împotriva acestor fenomene au determinat abandonarea vechii paradigme și înlocuirea ei cu una radical opusă, care nu se mai preocupa de problema cunoașterii atributelor „reale” ale grupurilor sociale, ci de felul în care percepem trăsăturile unui grup și de consecințele sociale ale acestor percepții. Introducerea conceptului de „stereotip” pentru a desemna imaginile fixe și simpliste pe care le avem despre diversele grupuri umane trebuie înțeleasă în acest context socio-istoric. Oricum, este important să înțelegem că nu a fost vorba despre o simplă răsturnare de paradigmă disciplinară, ci, mai degrabă, despre un adevărat război ideologic, care continuă și în prezent. De fapt, atitudinile împotriva vechii concepții sunt atât de puternice în Vest încât autorii care afirmă că există diferențe psihice și biologice importante între diversele grupuri umane devin rapid *personae non gratae* în mediul academic. Am să dau două exemple recente. În 1996, când profesorul Chris Brand de la Universitatea Edinburgh a vrut să lanseze o carte care aborda problema diferențelor intergrupale de inteligență din perspectiva unui rasism științific, cartea sa a fost retrasă de editură, iar protestele diverselor grupări civice și ale studenților au dus la înlăturarea sa din universitate. Anul acesta, Lawrence Summers, președinte al Universității Harvard, a avut și el parte de un tratament foarte dur în urma unui interviu în care a afirmat, destul de timid, că prezența redusă a femeilor în științe și inginerie nu se poate explica doar prin discriminarea socială la care sunt supuse, intervenind, probabil, și diferențe genetice în privința aptitudinilor. Chiar dacă Summers a avut grijă să menționeze că este vorba doar despre o speculație personală și că e nevoie de multe

cercetări pentru a lămuri problema, afirmațiile sale au provocat o adevărată furtună în Statelle Unite (Rimer și Healy, 2005)¹.

Trecând peste acest substrat ideologic, ce putem spune despre evoluția abordărilor psihosociale în a doua etapă istorică a gândirii despre percepția intergrupală? Sintezele existente în literatura de specialitate adoptă cel mai adesea clasificarea din 1981 a lui Ashmore și Del Boca, autori care au identificat trei abordări majore în acest domeniu : psihodinamică, socioculturală și cognitivă (vezi Hamilton și Sherman, 1994). În lucrarea de față am ales însă să prezint o clasificare mai recentă, propusă de John Duckitt, întrucât este mai detaliată și, în plus, leagă schimbările paradigmatică din psihologia socială de contexte și evenimente socio-istorice importante.

La început, studiile despre stereotipurile și atitudinile majoritarilor față de grupurile minoritare au fost dominate de psihanaliză, iar această dominație s-a manifestat în două etape. Prima, care a durat până în 1940, aborda prejudecățile albilor împotriva minorităților prin prisma jocului unor mecanisme de refulare, proiectare și deplasare a agresivității resimțite în urma unor frustrări sociale majore. De pildă, în condițiile unei crize economice este foarte probabil ca oamenii să acumuleze multă agresivitate. Conform teoriilor psihodinamice, aceasta trebuie

-
1. La noi, se încearcă implementarea unor forme specifice etapei a doua pe un fond arhaic, specific etapei întâi. Rezultatele sunt însă inefficiente, întrucât nu există o platformă comună care să facă posibilă o comunicare viabilă, și nimeni nu pare să-i sesizeze lipsa. Occidentalii nu înțeleg nicicum de ce stereotipizăm și discriminăm așa de ușor, iar noi nu-i putem înțelege de ce investesc o grămadă de bani în ONG-uri care se țin de acțiuni comice, menite să protejeze tot felul de drepturi ciudate ale minorităților de tot felul. Ei ne oferă soluții fără ca noi să percepem vreo problemă la care aceste soluții ar putea fi aplicate. Din această cauză, instrumentele pe care ei le consideră indispensabile unei societăți moderne, pentru noi apar ca mofturi ale unei societăți plictisite de prea multă bunăstare. Nu știu cum ne înțeleg occidentalii pe noi, dar, din perspectiva noastră, este clar că atâta vreme cât ne concentrăm atenția doar asupra manifestărilor extreme de genul feminismului și al „corectitudinii politice” nu avem cum să înțelegem manifestările mai serioase, dar mai puțin zgomotoase, și nici substratul lor comun. Sper ca acest volum să contribuie la o mai bună apreciere a situației.

să-și găsească un obiect asupra căruia să se elibereze, iar grupurile minoritare pot reprezenta o țintă convenabilă.

Al doilea război mondial avea să modifice acest mod de a privi lucrurile. Amploarea atrocităților naziste făcea prea puțin plauzibilă ideea că asemenea fenomene ar putea fi consecința unor procese psihice universale. Dimpotrivă, s-a crezut că pentru a înțelege fenomene deosebite trebuie să apelăm la explicații bazate pe factori deosebiți. Iar în acest caz mulți autori au fost convinși că genocidul s-a întâmplat deoarece lucrurile o luaseră razna în mințile anumitor indivizi. În consecință, teoriile, cel mai adesea tot de inspirație psihodinamică, s-au întors spre structuri psihice stabile, spre personalitate. Este perioada teoriilor personalității autoritariste a lui Theodor Adorno, a dogmatismului, elaborată de Rokeach, sau a personalității tolerante, concepută de Martin și Westie, toate postulând trăsături de personalitate care identificau indivizii mai susceptibili la stereotipizare socială (Duckitt, 1992). De exemplu, teoria lui Adorno și a colaboratorilor săi considera că un stil parental marcat de o disciplină rigidă și afecțiune condițională determină un sindrom marcat de trăsături care predispun la atitudini și credințe stereotipice intense. Printre aceste trăsături regăsim un conformism exagerat, intoleranță, inabilitatea de a face față ambiguității, insecuritate, superstiție, gândire simplistă etc. Conform teoriei autoritarismului, avântul nazismului în Germania s-ar fi datorat faptului că stilul parental predominant în acea vreme în societatea germană a creat o masă de oameni dispusă să-l urmeze cu fanatism pe Hitler. Pe scurt, s-a trecut de la o focalizare pe procese psihologice universale, care arată cum reacționăm cu toții în anumite circumstanțe, la o focalizare pe factorii care îi determină pe anumiți indivizi să adere la prejudecăți în mai mare măsură decât oamenii obișnuiți.

Totuși, cu timpul s-a observat că stereotipurile și atitudinile adverse nu pot fi explicate doar prin natura extremă a trăsăturilor de personalitate ale unor indivizi, întrucât, în anumite societăți, întregul sistem pare să încurajeze discriminarea rasială. Cu alte cuvinte, adevărata problemă ar fi reprezentată nu de indivizi bolnavi, ci de societăți bolnave. De exemplu, era clar că persistența prejudecăților și discriminării față de negri în SUA nu se putea datora doar indivizilor cu nivel

ridicat de autoritarism care făceau parte din Ku-Klux-Klan, ci se manifesta în mult mai multe straturi ale societății. Ca urmare, cercetătorii au început să se întrebe dacă nu ar fi mai potrivit să se concentreze mai mult asupra aspectelor normative ale prejudecăților în societățile în care aceste atitudini adverse aveau un nivel ridicat. Așa cum există norme sociale explicite care ne determină să respectăm, de pildă, regulile de circulație, pot exista norme implicite care să ne constrângă să privim într-o lumină negativă un anumit grup social, iar dacă înțelegem cum se formează, acționează și se schimbă aceste norme atunci putem înțelege și controla problema stereotipurilor.

Este evident optimismul inerent viziunii normative a stereotipurilor : dacă esența problemei se află la nivelul normelor sociale, atunci schimbarea acestora prin intervenții la nivel legislativ ar trebui să conducă la reducerea prejudecăților și a discriminării. Din păcate, persistența conflictelor interrasiale în ciuda unor astfel de politici sociale (de exemplu, politica de desegregare din SUA) a contrazis aceste așteptări. Ca urmare, s-a produs o nouă modificare de direcție a cercetărilor, care, pentru a explica de ce stereotipurile și prejudecățile sunt atât de rezistente la schimbare, vizau acum variabile mai stabile, cum ar fi factorii sociali structurali și conflictele de interes. Însă aceste abordări, care subliniau avantajele economice obținute de grupurile dominante ca urmare a susținerii inegalității sociale, au venit mai mult dinspre istorici și sociologi, psihologii fiind mai puțin interesați și chiar nemulțumiți de această viziune (Duckitt, 1992). De aceea, la începutul anilor '80, ei aveau să lanseze un răspuns propriu, care a luat forma abordării cognitive. În esență, cognitivismul consideră că, pentru a afla de ce stereotipurile și prejudecățile sunt așa de răspândite și durabile, trebuie să privim în interiorul minții umane și să vedem dacă nu cumva procesele psihologice lucrează în așa fel încât stereotipurile se pot naște și menține chiar în absența unor diferențe reale între grupurile umane. Într-adevăr, cercetările au demonstrat că cei care au crezut acest lucru au avut dreptate.

Ajunși în acest punct nu mă aștept să aplaudați și să credeți că prin abordarea cognitivă s-au rezolvat toate problemele anterioare ale psihologiei stereotipurilor. Dimpotrivă, după cum remarcă Duckitt (1992), succesiunea etapelor istorice descrise mai sus nu reflectă un progres

sistematic al cunoașterii fenomenelor investigate, ci doar răspunsuri parțiale oferite unor contexte sociale și istorice specifice. Noile teorii despre stereotipuri și atitudini intergrupale iau locul celor vechi fără ca acestea din urmă să fie respinse sau puse serios la îndoială în privința asumpțiilor teoretice și implicațiilor empirice. Unde alții văd evoluție a cunoașterii științifice, Duckitt vede modificări cu determinare socio-istorică ale centrului de atenție al cercetătorilor (vezi și Mackie și Smith, 1998). Abordarea cognitivă, la fel ca celelalte abordări dinaintea ei, oferă numai o viziune parțială asupra stereotipurilor și atitudinilor adverse, concentrându-se asupra întrebărilor percepute ca demne de interes (îndeosebi cele legate de procesele psihologice universale), dar ignorând alte întrebări care sunt totuși esențiale (de pildă, cele privind transmiterea socială a stereotipurilor sau dimensiunea lor ideologică).

3. Reprezentarea stereotipurilor

3.1. Cum reprezentăm stereotipurile ?

Cum sunt reprezentate stereotipurile în mințile noastre? La ce ne gândim când spunem „român”, „bărbat”, „student” sau „miner”? Ne gândim la atributele pe care trebuie să le aibă cineva pentru a aparține uneia dintre aceste categorii? Ne apare în minte imaginea unui individ anume, care stă pentru toată categoria? Luăm câte ceva de la fiecare dintre membrii categoriei pe care îi cunoaștem și construim un model abstract, ideal? Sau este reprezentarea noastră, asemenea imaginii formate pe cadranul unui ceas electronic, construită din zeci de puncte care, luate separat, nu spun nimic, dar care, împreună, formează un întreg comprehensibil?

Mulți cercetători ar fi în stare de orice pentru un răspuns bun la astfel de întrebări, și asta întrucât cel care înțelege aspectul psihologic fundamental al reprezentării conceptelor va avea acces la aproape cam tot ceea ce ține de formarea, funcționarea și schimbarea lor. Totuși, după cum observau Hilton și von Hippel (1996), deși teoriile despre reprezentarea stereotipurilor sunt prezente implicit în aproape toate cercetările din domeniu, puține lucrări au încercat să specifice în detaliu modelele reprezentăționale, ceea ce face ca ele să opereze mai mult ca instrumente euristice în abordarea stereotipurilor decât ca subiecte de studiu propriu-zise. Această situație nu se explică prin faptul că psihologii sociali ar fi mai comozi. Dimpotrivă, deoarece stereotipurile sunt percepute în general ca structuri cognitive stocate în memorie care afectează percepția și comportamentul la nivel grupal, teoriile despre

reprezentarea stereotipurilor se suprapun în mare parte teoriilor despre reprezentarea structurilor cognitive sau a conceptelor în general. Or, întrucât există mulți psihologi cognitivi care se ocupă cu problematica reprezentării conceptelor, psihologii sociali nu trebuie, cel mai adesea, decât să preia teoriile și modelele acestora. E o muncă de echipă, ce evită redundanța eforturilor științifice.

Dar ce au aflat, până acum, psihologii despre reprezentările noastre? Sunt două vești: una bună și una proastă. Vestea bună e că psihologii, ca persoane cumsecade ce sunt, au căzut de acord că, în ciuda nenumăratelor și incredibilelor prostii de care suntem în stare, avem totuși ceva în cap. Politicienii pot răsufla deci ușurați. Vestea proastă e că acordul psihologilor se oprește aici, și de aici încolo încep disputele asupra naturii reprezentărilor cognitive. Majoritatea autorilor identifică patru abordări fundamentale: a prototipurilor, a exemplarelor, a teoriilor și a neurobiologică. Prima crede că reprezentările noastre sunt abstracte, a doua că sunt concrete, a treia că depind de cunoașterea noastră prealabilă despre lume, în timp ce a patra abordare privește reprezentările ca distribuite în rețele conexiuniste care funcționează asemănător rețelelor de neuroni biologici. În cele ce urmează, voi descrie, pe scurt, aceste abordări. Voi include însă și alte puncte de vedere. În primul rând voi descrie și abordarea clasică, fără de care nu putem înțelege prea bine abordările prototipurilor și exemplarelor, care au apărut ca o reacție la neajunsurile sale. Voi vorbi apoi și despre modelele duale, care prezintă o soluție nouă, de compromis, în problema categorizării pe bază de asociații sau pe bază de reguli. În fine, voi vorbi și despre teoria sistemelor dinamice și teoria reprezentărilor sociale, două abordări care oferă perspective originale asupra reprezentării stereotipurilor și care merită cunoscute.

3.1.1. Definiții

Din punct de vedere al abordării clasice, conceptele reprezintă definiții stocate în memorie, conținând atribute individual necesare și colectiv suficiente pentru determinarea apartenenței categoriale. Aceasta înseamnă

că un obiect care are caracteristicile definitorii ale unei categorii trebuie să fie clasificat ca membru al categoriei, iar un obiect care nu are aceste caracteristici nu trebuie clasificat ca membru al categoriei. Sună foarte simplu și clar: observi un obiect oarecare și, pentru a-i identifica apartenența categorială, consulți definițiile din memoria ta așa cum ai consulta un dicționar (Schneider, 2004). Dacă proprietățile care definesc o categorie se potrivesc cu cele ale obiectului observat, atunci decizi că obiectul este membru al respectivei categorii.

Din păcate, această viziune este aplicabilă unui număr redus de obiecte, cum ar fi cele matematice, și mai puțin felului în care reprezentăm diversele categorii sociale, deoarece este dificil să le specificăm regulile definitorii. Este ușor să definești ce este un triunghi și să clasifici precis obiectele care corespund acestei definiții, dar e dificil să faci același lucru pentru categorii cum ar fi cea de „tânăr”, „român”, „bogat”, „fericit” etc. O celebră anecdotă filosofică este ilustrativă în acest sens. După Diogene Laerțiu, Platon ar fi definit omul ca animal biped fără pene, definiție care a fost foarte apreciată de contemporanii săi, mai puțin de un alt filosof, Diogene Cinicul. Acesta a jumuit un cocoș și l-a prezentat public ca „omul” lui Platon. Bineînțeles, Platon a fost nevoit să-și modifice definiția, adăugându-i atributul „cu unghii”. Dacă Platon avea astfel de probleme, ce să zicem de muritorii de rând?

Pe lângă acest neajuns, abordarea clasică nu lasă loc pentru o percepere inegală a membrilor categoriei, deși e clar că oamenii tratează diferit membrii unei categorii. De exemplu, dacă trebuie să ne gândim la un mamifer este mai puțin probabil să ne apară în minte imaginea unui liliac sau a unui delfin decât a unui câine sau urs, iar timpul necesar pentru a stabili apartenența acestor animale la categoria mamiferelor diferă și el, deoarece nu le percepem ca exemple la fel de bune ale acestei categorii. La fel stă situația și cu grupurile umane. Un studiu recent arăta că la americani asocierea dintre anumite grupuri etnice (*e.g.*, asiatici, negri) și categoria „american” este mai slabă decât asocierea dintre grupul majoritar alb și aceeași categorie. Cu alte cuvinte, când se gândesc la categoria lor națională, americanii văd alb în fața ochilor, nu galben sau negru (Devos și Banaji, 2005).

În fine, studiile arată că apartenența categorială e adesea neclară, aceleași obiecte fiind categorizate diferit de oameni diferiți și chiar și de aceiași indivizi în situații diferite, lucru dificil de explicat de abordarea clasică (Medin, 1989). Scena politică oferă o multitudine de exemple în acest sens: Ion Iliescu a fost clasificat de unii ca politician luminat, în timp ce alții au preferat să-l vadă drept comunist înrăit. Apoi, mulți dintre cei din urmă l-au perceput probabil în mai mare măsură în acest fel la începutul anilor '90 (dominați de mineriade și alte conflicte sociale) și la sfârșit de mandat prezidențial, în 2004 (marcat de actul grațierii lui Cozma), decât în 2000, când, la alegerile prezidențiale, românii au fost nevoiți să aleagă între Ion Iliescu și extremistul Corneliu Vadim Tudor. Ca să rezumăm într-un ton shakespearian, categoriile și categorizarea presupun mult mai multe dimensiuni decât visa abordarea clasică.

3.1.2. *Prototipuri*

Abordarea prototipurilor a vrut să viseze mai mult. Ea joacă un rol dominant în cercetările despre stereotipuri (Hilton și von Hippel, 1996) și datorează mult operei filosofice a lui Wittgenstein, care a susținut că exemplarele categoriilor sunt similare în privința mai multor atribute, dar că nici un exemplar nu are în comun cu celelalte exemplare ale categoriei toate atributele. Fundamentală este și contribuția cercetătoarei Eleonor Rosch, care a susținut o viziune probabilistă a categorizării, în care conceptele sunt organizate în jurul asemănării familiale mai degrabă decât în jurul unor atribute individual necesare și în ansamblu suficiente.

Abordarea prototipurilor nu mai vorbește de atribute pe care un obiect *trebuie* să le aibă pentru a-l categoriza într-un anume fel, ci de seturi de atribute corelate care sunt *caracteristice* unei anumite categorii. Obiectul judecat nu trebuie să posede toate aceste atribute caracteristice pentru a-i atribui apartenența la respectiva categorie. De exemplu, dacă pentru cineva categoria „femeie” include atribute ca „vorbește tot timpul”, „sofează prost”, „petrece mult timp la cumpărături”, „nu are mustață” etc., nu înseamnă că orice femeie pe care o întâlnește trebuie să aibă toate aceste atribute pentru a fi clasificată ca femeie.

Pe scurt, natura reprezentărilor nu mai este logică, ci statistică, locul definițiilor fiind luat acum de prototipuri. Ce este însă un prototip? Cel mai simplu ar fi să ni-l imaginăm ca un model ideal care sintetizează toate atributele caracteristice ale unei categorii (Medin, 1989). Mai tehnic vorbind, există două modalități de a înțelege un prototip. Conform abordării *prototipurilor ca abstractizări*, reprezentarea prototipică a unei categorii trebuie să fie aproape de centrul categoriei, fără a fi necesar ca aceasta să fie un membru concret al categoriei. Pe de altă parte, conform abordării *caracteristicilor*, prototipurile sunt descrise ca tendința centrală a unor atribute care variază continuu, membrii categoriei fiind evaluați în privința caracteristicilor considerate esențiale pentru acea categorie. Modelul din urmă prezice că oamenii stochează valoarea medie a unor caracteristici, pe când primul model prezice că oamenii stochează valoarea modală¹ (Goldstone și Kersten, 2003).

Abordarea prototipurilor subliniază faptul că membrii unei categorii vor fi tratați diferit, în funcție de cât de similari sunt prototipului categorial. Exemplele apropiate prototipului sunt numite *exemplare tipice* iar cele mai puțin similare sunt numite *exemplare atipice*. De exemplu, pentru categoria „pasăre”, vrabia este un exemplar mai tipic decât pinguinul. În general, comparativ cu exemplele atipice, exemplele tipice sunt accesate și identificate mai rapid și mai fidel și facilitează inferența caracteristicilor categoriale (Schneider, 2004).

O altă afirmație importantă a abordării prototipurilor este că organizarea conceptelor este ierarhică, fiind posibil să vorbim despre niveluri de bază și subtipuri. După Rosch (1978), categoriile fundamentale sunt definite prin tendința lor de a maximiza ceea ce membrii unei categorii au în comun între ei precum și atributele prin care diferă de membrii altor categorii. Ele se află situate la un nivel intermediar de generalitate, au mai multe asociații între caracteristicile lor și sunt folosite mai frecvent de oameni ca puncte cognitive de referință. Totuși, e mai puțin

1. Pentru a înțelege mai ușor distincția propusă de cei doi autori trebuie amintit că, dată fiind o serie de numere, media reprezintă raportul dintre suma tuturor cifrelor și numărul total al acestora pe când modul reprezintă cifra care apare cel mai frecvent. De pildă pentru seria 1, 2, 2, 2, 3, 4, 4, media este 3, iar modul este 2.

clar dacă acest lucru se aplică și în cazul stereotipurilor. Unele lucrări care au opus stereotipurile (înțelese ca reprezentări articulate ale unui set mare de atribute) unor trăsături simple, generale, par să sprijine ideea că stereotipurile ar putea funcționa pe post de categorii fundamentale comparativ cu trăsăturile (Andersen și Klatzky, 1987 ; Andersen *et al.*, 1990). Oricum, alte cercetări au arătat că stereotipurile nu sunt organizate ierarhic, punând deci în discuție însăși ideea organizării ierarhice a categoriilor sociale (Trafimow și Radhakrishnan, 1995).

În ciuda faptului că rezolvă problemele majore ale modelului clasic, abordarea prototipurilor a fost ținta mai multor tipuri de critici. În primul rând, deși aceasta susține că reprezentările noastre sunt independente de contextul în care are loc judecata, datele experimentale au arătat că prototipurile relevante se schimbă de la o situație la alta. De pildă, italienii ar putea fi considerați în mai mare măsură tipici pentru categoria „occidentali” când sunt comparați cu românii și bulgarii, decât atunci când contextul comparativ i-ar include doar pe germani și britanici. În al doilea rând, deoarece se concentrează doar asupra tendinței centrale, modelele pe bază de prototipuri ignoră informații relevante categorizării cum ar fi : (a) mărimea categoriei (*e.g.*, reprezentarea noastră despre chinezi conține și informația că aceștia reprezintă un grup foarte mare comparativ cu românii, nu doar informații despre chinezul obișnuit) ; (b) variabilitatea obiectelor componente (*e.g.*, asiaticii ne pot părea mult mai asemănători între ei decât europenii) ; (c) relațiile dintre caracteristicile categoriale (*e.g.*, trăsăturile de sociabilitate și conștiinciozitate nu sunt asociate pur și simplu categoriei „student”, ele corelând negativ una cu cealaltă. Despre studenții petrecăreți credem că sunt mai puțin studioși, și despre cei studioși credem că sunt mai puțin petrecăreți). În fine, mai există și alte neajunsuri ale abordării prototipurilor, cum ar fi faptul că nu prezice corect care categorii se pot învăța ușor și care nu, nu poate prezice cât de tipice sunt conceptele combinate pornind de la tipicalitatea constituenților acestora etc.

Nu toate abordările asupra stereotipurilor care cred că acestea trebuie înțelese ca prototipuri le înțeleg în același fel. De exemplu, teoria autocategorizării, care aderă în mod obișnuit la noțiunea de „prototip” (Hogg, 2001), consideră că nu este util să privim reprezentările noastre

despre grupuri ca structuri stabile în memorie, acestea fiind mai degrabă construite pe moment pentru a folosi scopurilor curente (Brown și Turner, 2003). McGarty, unul dintre exponenții teoriei autocategorizării, a încercat să nuanțeze această poziție extremă, făcând o distincție între categoria propriu-zisă, care denotă reprezentarea disponibilă online pentru a caracteriza un grup la un moment dat și schemele de categorizare, care denotă structurile și procesele explicative mai puțin accesibile, stocate pe termen lung (McGarty, 1999). Însă astfel de calificări nu reușesc să elimine problemele fundamentale asociate noțiunii de „prototip”.

Ar mai trebui specificat, de asemenea, că prototipurile nu sunt singurele concepte care presupun o reprezentare abstractă a informațiilor. Conceptul de „schemă”, împărtășește o viziune asemănătoare. Schemele cognitive sunt definite ca structuri cognitive ce facilitează procesarea informației, ajutând la identificarea, interpretarea și etichetarea stimulilor și oferind valori implicite pentru informațiile lipsă (Fiske și Taylor, 1991). Chiar dacă au în comun cu prototipurile ideea reprezentării abstracte a informației stereotipice, schemele se deosebesc esențial de acestea prin faptul că nu presupun o anumită organizare cognitivă (Hilton și von Hippel, 1996). În plus, noțiunea de „schemă” suferă de o problemă gravă, în sensul că este foarte general și vag definită, fapt care face posibil ca acest termen să fie folosit de fiecare autor în ce sens dorește, mergând de la sensul mai sus amintit, până la cel de teorie despre categorii (Schneider, 2004). În fine, o alternativă interesantă la abordarea prototipurilor, susține că reprezentările conceptuale descriu granițe în jurul unei categorii, categoriile fiind reprezentate deci prin periferie și nu prin centru, ca în cazul prototipurilor (Goldstone și Kersten, 2003). Această idee așteaptă încă să fie exploatată de psihologia socială.

3.1.3. Exemplare

O contrapartidă mai serioasă vine dinspre abordarea exemplarelor. Ea are în comun cu teoriile despre prototipuri ideea că procesul categorizării se face pe baza evaluării similarității dintre obiectele percepute și

reprezentările noastre, dar consideră că aceste reprezentări sunt mai degrabă concrete decât abstracte. Cu alte cuvinte, când mă gândesc la un american e mai probabil să am în minte imaginea unui american în carne și oase pe care l-am cunoscut sau văzut undeva, cândva, decât un model ideal pe care l-am abstras pornind de la trăsăturile diferiților americani pe care i-am întâlnit de-a lungul vieții.

Exemplarele sunt definite ca reprezentări cognitive ale indivizilor, ce pot varia semnificativ în complexitate și operează la un nivel infraconștient (Smith și Zárate, 1992). Cele mai multe modele ale exemplarelor subliniază că fiecare instanță a categoriei este stocată separat, astfel încât nu există în memorie o reprezentare abstractă, medie, a categoriei. În consecință, categorizarea obiectelor percepute se efectuează prin compararea acestora cu instanțele stocate în memorie, prin prisma mai multor dimensiuni. Când obiectul se potrivește unei sau unor instanțe din trecut suficient de bine, acesta este clasificat ca membru al categoriei reprezentate de vechile instanțe. În privința atributelor care sunt folosite însă pentru a judeca similaritatea, Smith și Zárate (1992) sunt de părere că acordăm în mod inevitabil mai multă atenție anumitor atribute decât altora. Această atenție poate fi afectată de relevanța personală, experiențele trecute, dinamica in-grup-out-grup, frecvența și recența expunerii etc.

Cum sunt însă reprezentate exemplarele? Conform anumitor modele, reprezentarea exemplarelor se face pe baza unor valori ale atributelor sau caracteristicilor fiecărui exemplar perceput de subiect. O altă abordare răspândită susține că exemplarele sunt reprezentate ca puncte într-un spațiu psihologic multidimensional. Aceste puncte se obțin prin măsurarea similarității subiective a fiecărui obiect dintr-un set cu toate celelalte obiecte din același set, după care se folosește metoda scalarii multidimensionale. Oricum, modelele care susțin că toate exemplarele întâlnite sunt stocate în memorie au fost considerate de foarte mulți autori ca implauzibile din cauză că implică o capacitate de procesare exagerat de ridicată a creierului omenesc. Din acest motiv, modelele exemplare mai recente presupun că se stochează numai anumite informații asociate unui exemplar sau că sunt stocate numai anumite exemplare (Schneider, 2004).

Abordarea exemplarelor rezolvă unele dintre neajunsurile modelelor bazate pe prototipuri. În primul rând, în conformitate cu o serie de date

experimentale care demonstrează sensibilitatea conținutului stereotipic la contextul social, modelele pe bază de exemplare definesc din start reprezentările categoriale ca fluide, întrucât acestea depind nu de o reprezentare abstractă inflexibilă și centralizată, ci de instanțele categoriale întâlnite, care sunt adesea diferite. În al doilea rând, ele aduc o notă de realism, admitând că procesul categorizării se poate desfășura și prin compararea exemplarelor nou întâlnite cu cele stocate în memorie.

Oricum, modelele pe bază de exemplare au probleme pe care abordarea prototipurilor le rezolvă ușor. În esență este vorba de mecanismul de categorizare extrem de inefficient și de costisitor în termeni de energie mentală pe care îl susține abordarea exemplarelor. Conform acestui mecanism, o simplă plimbare prin centrul aglomerat al unui oraș ar reprezenta pentru creierul-instanță o sarcină extrem de dificilă, întrucât, pentru a categoriza fiecare persoană și obiect întâlnite în calea sa, acesta ar trebui să facă foarte multe calcule prin compararea acestora cu sutele sau miile de exemplare stocate în memorie. Dimpotrivă, din punctul de vedere al mecanismului postulat de abordarea prototipurilor, aceeași plimbare ar fi mult mai relaxantă pentru creierul-prototipic, întrucât nu ar avea de apelat la milioane de comparații multidimensionale, ci doar la aprecierea similarității dintre obiectele percepute și un număr limitat de reprezentări abstracte.

O altă problemă este că, deși exemplarul este considerat o formă concretă de reprezentare a informației, stocarea unui exemplar presupune de multe ori apelul la informații abstracte. Să presupunem că un anumit individ ni se pare ostil. Oricum, trăsătura de ostilitate nu este ceea ce am putea numi o formă concretă de reprezentare a informației, și atunci se pune problema cum este reprezentată această trăsătură și alte trăsături care în ansamblu formează reprezentarea exemplarului? S-ar putea spune că pentru fiecare atribut în parte se va proceda la compararea cu instanțe relevante, dar acest lucru complică și mai mult procesele cognitive, oricum solicitante, despre care se crede că operează în aceste condiții.

Astfel de exemple sugerează că este destul de evident că, pentru a funcționa eficient, mintea omenească trebuie să opereze atât în termeni concreți, cât și în termeni abstracți, situație recunoscută de majoritatea

autorilor contemporani (Schneider, 2004). În ce privește stereotipurile, se pare că pentru grupurile cu care suntem puțin familiarizați ne bazăm pe exemplarele cunoscute, în timp ce pentru grupurile cu care suntem familiari reprezentările noastre sunt mai degrabă prototipice (Sherman, 1996).

Poate vă întrebați cum pot psihologii să determine astfel de lucruri, care par atât de eterice și puțin măsurabile? Adevărul este că pentru a ajunge la astfel de concluzii se consumă tone de inteligență pură. Am să exemplific prin modul în care Jeffrey Sherman a ajuns la concluzia că reprezentările stereotipice se bazează pe exemplare pentru grupurile pe care le cunoaștem în mai mică măsură, dar sunt prototipice pentru grupurile pe care le cunoaștem mai bine. Pentru a demonstra această ipoteză, Sherman s-a folosit în experimentele sale de *paradigma facilitării sarcinii*. Această paradigmă experimentală este simplă: ea cere pur și simplu participanților să lucreze la două sarcini succesive. Să zicem că prima dată trebuie să facă niște înmulțiri și împărțiri după care li se cere să rezolve o problemă de matematică ce implică astfel de operații. Rezultatul clasic este că timpul necesar rezolvării problemei de matematică este mai redus în acest caz decât dacă prima sarcină ar consta în analiza stilistică a unui text literar. De ce se întâmplă acest lucru? Întrucât dacă cele două sarcini se bazează pe același tip de informații, executarea primei sarcini facilitează rezolvarea celei de-a doua. E ca și cum ai fi pus să faci un sprint de 100 de metri după ce în prealabil ai dormit bine sau după ce ai făcut câteva genuflexiuni și fandări. În al doilea caz, alergi mai repede pentru că ți-ai încălzit grupele de mușchi de care ai nevoie pentru executarea sprintului.

Sherman a adaptat această paradigmă într-un mod foarte inteligent pentru a demonstra ipoteza sa experimentală. Pentru a induce un grad de familiaritate diferit cu un grup de oameni, el a prezentat unui grup de participanți de patru ori mai multe informații despre grupul-țintă decât celorlalți participanți. Sarcina secundară a fost dată de măsura în care participanții își aminteau de anumite comportamente amabile demonstrate de indivizii din grupul-țintă. Sarcinile primare au fost de două tipuri: de descriere (participanții erau solicitați să specifice în ce măsură amabilitatea caracterizează grupul-țintă) și de definire (participanții trebuiau să definească amabilitatea). Sarcina de definire a reprezentat

condiția de control, întrucât cercetările anterioare au arătat că ea nu activează exemplarele grupului. Deci, dacă pentru a răspunde la sarcina de descriere participanții se bazează pe exemplarele cunoscute ale grupului-țintă atunci acest lucru ar fi trebuit să conducă la rezolvarea mai eficientă a sarcinii secundare decât în condiția de definire. În schimb, dacă ei ar fi abstras un prototip anume, atunci facilitarea nu ar trebui să se producă. Analizele statistice au arătat că participanții care au aflat mai puține informații despre-grupul țintă au rezolvat mai ușor sarcina secundară după o sarcină de descriere decât după una de definire. La participanții mai familiarizați cu grupul-țintă nu s-a observat acest efect de facilitare. Cu alte cuvinte, spre deosebire de participanții puternic familiarizați cu grupul-țintă, participanții slab familiarizați au reprezentat grupul-țintă pe baza exemplarelor (Sherman, 1996, Experimentul 1).

Cititorii mai avizați au observat poate că acest experiment nu exclude o interpretare alternativă, conform căreia și participanții puternic familiarizați cu grupul-țintă au reprezentări pe bază de exemplare, doar că având în memorie mai multe exemplare și mai multe comportamente efectuate de aceste exemplare, facilitarea nu se produce datorită *efectului de avantaj*: când activarea se răspândește la numai două comportamente, câte au memorat participanții mai puțin familiari cu grupul-țintă, acestea primesc o doză suficientă pentru ca efectul de facilitare să se producă. Dacă activarea se răspândește la opt comportamente, câte au memorat participanții cu grad ridicat de familiaritate, atunci fiecare va primi o doză mai redusă, insuficientă pentru generarea efectului de facilitare. Sherman a adresat această problemă într-un alt experiment, în care s-a folosit de grupuri-țintă din lumea reală (ingineri și preoți) și a arătat că efectele din primul experiment nu se produc pentru comportamentele stereotipice (deoarece există deja stereotipuri abstracte pentru aceste grupuri), dar se produc pentru comportamentele contrastereotipice (întrucât în acest caz trebuie accesate exemplare categoriale), rezultate care nu sunt compatibile cu interpretările alternative (Sherman, 1996, Experimentul 2).

Sper că v-am convins că e vorba de un efort intelectual enorm în spatele unor astfel de afirmații. Am făcut această paranteză întrucât am observat, pe baza discuției cu cercetători din alte discipline, că psihologii

sunt foarte adesea acuzați că nu demonstrează decât ceea ce oricine poate vedea de la o poștă, și mi s-a părut necesar să subminez acest stereotip bazat pe ignoranță. Să încheiem deci această paranteză și să mergem mai departe, pentru a cunoaște o altă abordare care se bucură de un succes enorm în psihologia contemporană.

3.1.4. *Rețele conexioniste*

Atenția tot mai ridicată acordată rețelelor conexioniste în psihologia cognitivă a început să aibă efecte și în psihologia socială. Recent, abordarea conexionistă a început să fie aplicată cu succes modelării sau înțelegerii unor fenomene diverse cum ar fi disonanța cognitivă (Shultz și Lepper, 1996), personalitatea (Mischel și Shoda, 1995 ; Read și Miller, 2002 ; Shoda *et al.*, 2002), explicația cauzală (Van Overwalle, 1998), dar mai ales fenomenelor asociate stereotipurilor sau, mai larg, percepției sociale (Fiedler, 1996 ; Kunda și Thagard, 1996 ; Kashima *et al.*, 2000 ; Queller, 2002 ; Read și Urada, 2003 ; Smith și DeCoster, 1998 ; Van Rooy *et al.*, 2003 ; Van Overwalle și Labiouse, 2004).

Astfel de modele promovează o perspectivă diferită asupra modului în care sunt reprezentate conceptele în general, sau stereotipurile în particular, pornind de la premisa că o bună teorie a reprezentărilor trebuie să pornească de la modul în care operează creierul uman. Despre acesta se știe că este format dintr-un număr imens de neuroni puternic interconectați, care lucrează simultan. Modelele conexioniste vorbesc și ele despre neuroni interconectați care funcționează în paralel, doar că acești neuroni sunt artificiali, matematici. În comparație cu neuronul biologic, unitatea de bază a rețelelor conexioniste este mult mai simplă, fiind definită prin trei caracteristici esențiale : inputul¹ net (activarea care vine de la celelalte unități, ponderată cu importanța

1. Termenii *in-group*, *out-group* (cu sau fără cratimă) sunt folosiți în literatura de limbă engleză. În mediul francez se preferă termenii *endogroupe* și *exogroupe* (vezi, de exemplu, Yzerbyt și Schadan, 2002).

conexiunii), funcția de activare (cum anume este procesat inputul net) și activarea (adică rezultatul obținut după ce funcția de activare a fost aplicată inputului net). Mai multe astfel de unități interconectate formează o rețea, iar funcționarea lor este modelată de o serie de formule matematice. De exemplu, într-o rețea de satisfacere paralelă a constrângerilor¹ conexiunea dintre două unități reprezintă o constrângere, iar gradul în care constrângerile dintre unități sunt satisfăcute este dat de consonanță. Consonanța cu care contribuie o unitate i la consonanța generală este dată de formula :

$$consonanța_i = \sum_j w_{ij} a_i a_j,$$

unde, w_{ij} este ponderea conexiunii dintre unitățile i și j , a_i este activarea unității i , iar a_j este activarea unității j . Consonanța generală este dată de suma consonanțelor individuale :

$$consonanța = \sum_i \sum_j w_{ij} a_i a_j,$$

Constrângerile sunt satisfăcute la un nivel optim când această funcție a consonanței ia valoarea maximă. Rețeaua trece prin mai multe cicluri în care unitățile sunt selectate aleator și reajustate conform funcției de activare. Există mai multe ecuații care constrâng între anumite limite intervalul posibil de activare al unităților (*e.g.*, între 0 și 1, între -1 și +1 etc.). Una dintre ele este funcția sigmoidă :

$$a_i = \frac{1}{1 + e^{-net_i}},$$

unde, net_i reprezintă inputul net al unității i și este dat de :

$$net_i = \sum_j w_{ij} a_j$$

1. Există mai multe tipuri de rețele conexiuniste (vezi Dumitrescu și Costin, 1995)

După mai multe cicluri de ajustare a activării unităților, rețeaua se stabilizează, adică unitățile încetează să-și mai schimbe semnificativ valorile de activare de la un ciclu la altul. Dacă activarea finală a unei unități depășește un anumit prag, ea este acceptată. Dacă nu, este respinsă.

Perspectiva conexionistă afirmă că reprezentările trebuie înțelese ca patternuri de activare distribuite în astfel de rețele, pledând împotriva unei distincții între reprezentări și procese. Ambele concepte trebuie înțelese mai degrabă ca rezultat al mecanismului de propagare a activării în cadrul rețelei conexioniste. Această viziune diferă fundamental de perspectiva simbolică, după care trebuie să distingem între reprezentări și procese, primele fiind entități pasive și inerte care contează doar pentru că sunt puse în joc de cele din urmă (Smith, 1996).

Pentru mulți dintre cititori o descriere în termeni de input net, activare și funcție de activare probabil nu este intuitivă și nu îi ajută să înțeleagă esența viziunii conexioniste asupra reprezentărilor cognitive. De aceea, am să dau un exemplu mult mai accesibil. Imaginați-vă un individ (= neuronul artificial) care merge cu niște panouri colorate (= valori de activare) pe un stadion unde mai sunt o mulțime de indivizi cu panouri colorate, pe care le ridică deasupra capetelor lor, în funcție de anumite instrucțiuni (= funcția de activare). Panoul unui singur individ nu spune nimic, dar, împreună cu panourile celorlalți participanți, poate forma tot felul de texte și imagini (pentru foștii pionieri, să presupunem că e vorba de „Trăiască Partidul Comunist Român!” și portretul lui Ceaușescu). Reprezentarea este dată deci de ansamblul panourilor, nu de un anume panou și se poate schimba în funcție de culorile acestora și modul lor de configurare. Mai mult – și aceasta este o proprietate esențială a modelelor conexioniste – dacă un panou lipsește, reprezentarea rămâne în mare parte intactă (eventual Ceaușescu rămâne știrb).

3.1.4.1. Modele locale

Însă nu toate modelele conexioniste iau în serios ideea de caracter distribuit al reprezentărilor. Dimpotrivă, așa-numitele modele locale avansează o variantă „slabă” în care un concept sau o propoziție sunt reprezentate de un neuron matematic (sau nod cum i se mai spune), nu

de patternul de activare al rețelei. Așa este de pildă modelul formării impresiilor propus de Kunda și Thagard (1996). Conform acestui model paralel, categoriile, trăsăturile și comportamentele pot fi reprezentate ca noduri într-o rețea. Reprezentarea cunoașterii sociale în modelul lui Kunda și Thagard se face prin natura și intensitatea asociațiilor dintre constructe ca trăsături, comportamente sau categorii sociale. De exemplu, stereotipul pozitiv despre români ca persoane ospitaliere ar fi reprezentat într-o astfel de rețea printr-o legătură excitatorie între o unitate care stă pentru categoria „român” și o altă unitate care stă pentru trăsătura „ospitalier”. Propagarea activării între noduri este constrânsă de legături excitatorii sau inhibitorii, care activează sau dezactivează posibilele interpretări ale comportamentelor și trăsăturilor asociate stereotipurilor în funcție de legătura lor cu informația observată. Aceste legături reflectă credințele preexistente ale persoanei. Formarea impresiilor se realizează holistic, prin satisfacerea paralelă a constrângerilor. Voi exemplifica prin modul în care modelul lui Kunda și Thagard explică un experiment clasic din psihologia socială, în care participanți americani observă pe un ecran un individ lovind cu cotul un alt individ și interpretează această atingere ca un gest prietenesc dacă este efectuată de un alb, dar ca un act violent dacă este efectuată de un negru. Conform modelului satisfacerii paralele a constrângerilor, nodul care reprezintă comportamentul observat activează atât nodul „atingere prietenească”, cât și nodul „lovitură agresivă”. În același timp, nodul „negru” activează nodul „agresiv”, care, la rândul lui, activează „lovitură agresivă” și dezactivează „atingere prietenească”. Când individul care efectuează comportamentul-țintă este alb, lucrurile se petrec similar, principala diferență fiind că „alb” nu activează „agresiv”, întrucât nu există acest stereotip pentru americanii albi, ci doar pentru negri. În consecință, activarea finală a nodului „lovitură agresivă” va fi mai ridicată când subiectul principal este negru decât când el este alb.

Dincolo de postularea procesării paralele a informației sociale, acest model anulează distincția între reprezentări abstracte sau categoriale și reprezentări concrete sau individualizante, întrucât atât informația individualizantă, cât și informația stereotipică sunt tratate identic.

Van Overwalle *et al.* (Van Overwalle și Labiouse, 2004 ; Van Rooy *et al.*, 2003) au propus o arhitectură diferită pentru explicarea fenomenelor asociate percepției grupurilor și indivizilor. Ceea mai mare asemănare cu modelul lui Kunda și Thagard (1996) este dat de reprezentarea locală, însă în alte privințe diferă semnificativ. De exemplu, în timp ce modelul satisfacerii paralele a constrângerilor nu permite învățarea, modelul autoasociativ propus de Van Overwalle și colaboratorii săi învață pe baza unei reguli care îi permite să ajusteze ponderile conexiunilor în funcție de eroarea dată de diferența dintre inputul intern net și inputul extern.

3.1.4.2. Modele distribuite

Întrucât trădează dezideratul caracterului distributiv al reprezentării, modelele locale sunt desconsiderate de mulți autori. Smith (1996) chiar a afirmat că rețelele conexiuniste locale au mai multe în comun cu rețelele asociative (vezi Wyer și Carlston, 1994) decât cu rețelele conexiuniste distribuite, acestea din urmă fiind superioare celor dintâi. Avantajele rețelelor distribuite față de cele locale sunt, după acest autor, semnificative. De exemplu, învățarea noilor stimuli se face mai ușor, fără a fi nevoie de adăugarea unor unități suplimentare în rețea, cu alte cuvinte fără a modifica structura rețelei. De asemenea, ele sunt mai complete, întrucât acoperă atât formarea, cât și folosirea reprezentărilor, spre deosebire de rețelele locale care se rezumă doar la folosirea acestora (Smith, 1996). În apărarea rețelelor cu reprezentări locale ar putea fi aduse rezultatele relevate de Van Rooy *et al.* (2003). Aceștia au rulat propriul model atât cu reprezentări locale, cât și cu reprezentări distribuite ale conceptelor, iar rezultatele au fost identice în ambele cazuri, fapt care sugerează că, în anumite situații, diferența dintre rețelele distribuite și cele locale este mai mult teoretică.

Smith și DeCoster (1998) au folosit un model autoasociativ, care, pe baza unei reguli de învățare ce întărește conexiunile dintre unități când inputul total este pozitiv și le slăbește când acesta este negativ, poate să învețe relațiile dintre caracteristicile unor stimuli și să folosească apoi această cunoaștere pentru procesarea unor stimuli noi. Într-o astfel de rețea, stereotipul ar fi reprezentat nu de o unitate anume, ci de patternul

de activare al rețelei. Pentru a continua exemplul dinainte, patternul de activare al întregii rețele ar include atât informația despre categoria „român”, cât și informația despre asocierea acestei categorii cu trăsătura „ospitalier”. Simulările efectuate cu acest model autoasociativ au reprodus cu succes fenomene relevate de cercetările psihosociale despre care se presupune în mod obișnuit că sunt explicate de mecanisme psihologice diferite : inferența pe baza exemplarelor întâlnite în percepția persoanei, stereotipizarea pe baza percepției grupale, emergența unor atribute noi pe baza combinării mai multor structuri de cunoaștere sau accesibilitatea cognitivă. De exemplu, pe baza expunerii la exemplare ale unui grup, rețeaua a derivat trăsături grupale caracteristice. Cu alte cuvinte, valorile de activare ale unităților rețelei au corelat cu media caracteristicilor grupului, fapt care sugerează că rețeaua a „abstractizat” un prototip al grupului. Mai mult, conexiunile dintre unități au permis ca prezentarea unui stimul nou, diferit de cei din etapa de învățare, să rezultate în asimilarea acestuia la „stereotipul” grupului. Ce înseamnă acest lucru în termeni mai simpli ? Dacă rețelei îi sunt prezentați o serie de indivizi având trăsăturile de ospitalitate și sociabilitate, în momentul în care va fi prezentat un individ caracterizat doar prin ospitalitate, rețeaua va „umple” informația lipsă pe baza a ceea ce a învățat anterior, „atribuindu-i” acestuia și trăsătura de sociabilitate. Cu alte cuvinte ea reproduce rezultatele observate în numeroase experimente cu subiecți umani (Smith și DeCoster, 1998). Acești autori speră și ei să demonstreze că modelele abstracte și concrete ale reprezentării informației pot fi integrate în cadrul explicativ al conexiionismului.

Un alt model distribuit care încearcă să explice formarea și schimbarea impresiilor la nivel de grup a fost propus recent de Kashima, Woolcock și Kashima (2000), și se bazează pe un model conexiionist al memoriei și învățării – Modelul Produsului Tensor (MPT). MPT-ul consideră că la baza formării stereotipurilor stau episoade particulare de interacțiune și discurs și că stereotipurile includ informații despre contextul în care s-au format. Se afirmă că atât caracteristicile grupului, cât și cele ale contextului în care are loc observația sunt integrate într-o reprezentare coerentă, configurală, care poate fi modelată matematic ca produs tensor, impresiile despre grupuri fiind, în esență, configurații dinamice.

Arhitectura MPT include patru tipuri de clusteri de unități cognitive, corespunzând celor patru aspecte fundamentale ale percepției grupale: grup, persoană, eveniment, context. Conform acestui model, codarea informației include două subprocese: codarea caracteristicilor și construcția reprezentărilor. Primul proces analizează caracteristicile unui eveniment-în-context și transformă aceste caracteristici în reprezentări distribuite (= un pattern de activare a n unități cognitive ale unuia dintre cei patru clusteri de unități ai modelului sau, în termeni matematici, un vector real cu n elemente). Mai departe, subprocesul construcției reprezentării integrează reprezentările distribuite ale atributelor în reprezentări configurale. Matematic, acest lucru s-ar exprima prin calcularea unui tensor ca produs al vectorilor reprezentând diversele caracteristici, tensorul reprezentând o generalizare a vectorului. Acest lucru înseamnă că MPT-ul nu ar fi de acord cu definiția simplistă a stereotipului ca asociere între o categorie socială și o trăsătură (cum fac, de pildă, în modelul lor integrativ Greenwald *et al.* 2002), întrucât stereotipurile despre grupuri sunt mai complexe. Oricum, acest model, spre deosebire de cel propus de Smith și DeCoster (1998), se adresează nivelului concret al percepției grupale, nu celui abstract. El reprezintă episoade, nu abstractizări ale acestora. De exemplu, un episod în care un german ar fi invitat de românul Gheorghe să petreacă două săptămâni în casa lui din Apuseni ar fi reprezentat de formula:

$$\alpha_1 E_1 = g_1 * p_1 * e_1 * x_1,$$

unde g_1 ar fi vectorul pentru categoria „român”, p_1 ar fi vectorul pentru persoana „Gheorghe”, e_1 ar fi vectorul pentru evenimentul „te invită la el acasă”, iar x_1 ar reprezenta contextul în care s-a făcut invitația; α_1 reprezintă atenția direcționată asupra evenimentului și ponderează reprezentarea evenimentului, tensorul E_1 .

Mai departe, MPT-ul consideră că aceste reprezentări ale episoadelor se suprapun reprezentărilor preexistente din rețea, procesul de stocare fiind reprezentat matematic ca sumă a tensorului preexistent, ajustat cu un indice de uitare, și tensorul nou derivat. În fine, reprezentările astfel stocate pot fi apoi reproduse sau recunoscute. Reproducerea este

reprezentată prin accesarea reprezentării distribuite printr-un tensor de rang inferior, iar recunoașterea presupune existența unui tensor de rang similar.

La fel ca în cazurile modelor conexioniste anterioare, Kashima *et al.* (2000) au condus cu succes o serie de simulări menite să demonstreze că MPT-ul oferă un cadru explicativ integrativ pentru o serie de fenomene asociate percepției grupale: corelația iluzorie, diferențierea categorială, schimbarea stereotipurilor etc. Oricum, acest model suferă de aceleași neajunsuri ce cele propuse de Kunda și Thagard (1996) sau Smith și DeCoster (1998). Din punct de vedere al modului cum tratează reprezentarea conceptelor, chiar dacă ele par să poată integra atât abordările concrete, cât și pe cele abstracte într-un cadru integrativ, nu răspund la o întrebare fundamentală: cum anume sunt alese, dintr-un număr indefinit de trăsături, anumite trăsături care pot fi folosite pentru efectuarea categorizării? Ce anume constrânge sistemele noastre cognitive să se centreze asupra anumitor atribute în detrimentul altora? După unii autori, teoriile pe care le avem despre obiectele și ființele din lumea noastră joacă un rol esențial în acest sens.

3.1.5. Teorii

Abordările descrise până acum presupun că procesul categorizării se desfășoară pe bază de similaritate: obiectele sau persoanele întâlnite sunt categorizate ca membri ai unei categorii în funcție de cât de mult se aseamănă cu reprezentările categoriale, abstracte sau concrete, pe care le avem stocate în memorie. Evaluarea similarității se bazează pe măsura în care proprietățile sau predicatele obiectelor se potrivesc sau nu se potrivesc (Medin, Goldstone și Gentner, 1993).

Totuși, similaritatea perceptuală nu este întotdeauna importantă pentru apartenența categorială, existând autori care sugerează că anumite categorii nu sunt formate pe baza acestei similarități. De exemplu, similaritatea nu prezice apartenența categorială în cazul categoriilor *ad-hoc*, adică a categoriilor improvizate pentru atingerea unui scop temporar, cum ar fi lucruri de salvat dintr-o casă care arde (Barsalou,

1983, 1991). De asemenea, pentru multe categorii există date care arată că estimarea apartenenței categoriale și similarității față de o categorie sunt departe de a fi perfect asociate, similaritatea corelând cu tendința centrală a categoriei, în timp ce probabilitatea apartenenței categoriale corelează cu frecvența instanței în cadrul categoriei (Rips și Collins, 1993). Într-o serie de experimente, Rips (1989, *apud* Rips și Collins, 1993) a arătat că similaritatea nu este întotdeauna un bun predictor al apartenenței categoriale. El a prezentat subiecților numele a două categorii și un obiect intermediar, având o dimensiune diferită de cea uzuală a celor două categorii. Aceste categorii au fost alese astfel încât una să aibă valori relativ fixe în privința dimensiunii în cauză, iar categoria pereche, valori variabile (pizza – monedă, dimensiunea diametrului ; semafor – cutie de cereale, dimensiunea înălțimii ; mingi de golf – becuri, dimensiunea greutateii etc.). Pentru fiecare pereche, un grup de subiecți trebuia să evalueze cât de similar era obiectul intermediar perechii de categorii uzuale, un alt grup trebuia să estimeze cât de tipic era obiectul similar pentru fiecare dintre cele două categorii și al treilea grup trebuia să estimeze cât de probabil era ca obiectul intermediar să aparțină uneia dintre cele două categorii. Potrivit rezultatelor, subiecții au tins să considere că obiectele intermediare aparțin categoriei variabile, dar le-au judecat ca similare categoriei fixe.

O altă problemă esențială a categorizării pe bază de similaritate este că două persoane sau obiecte pot avea în comun un număr indefinit de atribute. Dacă numai similaritatea ar conta în procesul categorizării atunci ar trebui să folosim toate aceste atribute pentru a distinge categorial între cele două persoane sau obiecte. Totuși, acest proces se efectuează pe baza a numai câtorva atribute. Acest fapt sugerează că există ceva care constrânge alegerea atributelor *ceva* identificat adesea în cunoașterea preexistentă sau teoriile oamenilor despre relațiile dintre concepte și natura acestora, teorii care dictează ce caracteristici sunt mai importante decât altele ca baze ale similarității într-un context sau altul (Medin, 1989 ; Murphy și Medin, 1985). De exemplu, rezultatele experimentelor lui Rips sunt explicate prin faptul că procesul categorizării este constrâns de ceea ce oamenii cunosc în prealabil despre categoriile în cauză.

Anumite lucruri pe care oamenii le cunosc despre lumea lor au o importanță deosebită. De pildă, cauzalitatea este o astfel de componentă esențială, iar *esențialismul psihologic*, una dintre cele mai importante teorii în această privință, afirmă că oamenii cred că lucrurile au o natură fixă, imuabilă care le determină să fie ceea ce sunt, în ciuda unor transformări superflue (Medin, 1989 ; Medin *et al.*, 2000 ; Hall, 1998). Alternativ, este posibilă și o *teorie interacționistă*, conform căreia lucrurile reprezintă constelații de forțe cauzale, mai degrabă decât esențe unice (Rips, 2001).

În timp ce abordările categorizării pe bază de similaritate permit acestora să fie universal aplicabile oricărui tip de obiect, abordarea categorizării pe bază de teorii afirmă că reprezentările depind de sensul conceptelor. Cu alte cuvinte, dacă procesul categorizării depinde de cunoașterea preexistentă a oamenilor și această cunoaștere diferă semnificativ de la un domeniu al existenței la altul, atunci va trebui să distingem între tipuri de concepte corespunzând respectivelor domenii și să le tratăm distinct, în funcție de natura teoriilor care le sunt specifice (Medin *et al.*, 2000).

3.1.6. *Modele duale*

În ultima vreme, tot mai mulți autori consideră că explicarea adecvată a funcționării psihicului uman necesită recunoașterea existenței a două modalități distincte de reprezentare și/sau procesare a informației. Cei care aderă la acest punct de vedere au încercat să-l aplice în domenii diverse, ca stereotipizarea (Fiske *et al.*, 1999), auto-controlul (Metcalfe și Mischel, 1999), atribuirea (Lieberman *et al.*, 2002), reacția față de persoanele stigmatizate (Pryor *et al.*, 2004) ș.a.m.d. (vezi Chaiken și Trope, 1999, pentru o sinteză). Alții și-au luat inima în dinți și au încercat să ofere un cadru integrativ.

Sloman (1996) a postulat existența a două sisteme cognitive distincte și complementare, unul funcționând pe bază de reguli, iar celălalt pe bază de asociații, atât la nivelul categorizării, cât și al raționamentului. *Sistemul pe bază de reguli* răspunde de funcții cognitive ca deliberarea,

explicația, analiza formală, verificarea etc. El are o natură productivă, sistematică, strategică, operând asupra simbolurilor și surprinzând relații cauzale, logice și ierarhice. De asemenea, acest sistem își derivă în mare parte cunoașterea pe baza limbii, culturii și a sistemelor formale. Pe de altă parte, *sistemul asociativ* răspunde de funcții cognitive ca intuiția, fantezia, creativitatea, imaginația, recunoașterea vizuală etc. ; are o natură reproductivă și automată, operând asupra structurilor de similaritate și a relațiilor de contiguitate temporală și derivând în mare parte cunoașterea sa pe baza experiențelor personale. Sistemul pe bază de reguli poate să domine sistemul pe bază de similaritate fără a-l suspenda însă complet, uneori acestea generând simultan soluții la aceeași problemă de raționament, cum se întâmplă în cazul unor iluzii perceptive (Sloman, 1996).

Smith și DeCoster (2000) au propus și ei un model integrator similar, care postulează existența a două sisteme separate de memorie, unul cu învățare lentă, care necesită puțin efort și puțin control conștient, bazându-se pe procese asociative de completare a patternurilor, și unul cu învățare rapidă, care necesită efort și control conștient, operând cu reguli explicite asupra unor simboluri. La fel au procedat și Lieberman *et al.* (2002), care au propus existența a două sisteme, *sistemul-C* (simbolic, cauzal) și *sistemul-X* (asociativ, conexiunist), dar au mers mai departe sugerând și că celor două sisteme cognitive distincte le corespund sisteme neuronale distincte. După acești autori, amigdala, ganglionii bazali și cortexul temporal lateral răspund de procesele și activitatea sistemului-X, în timp ce părți ale lobului limbic, cortexul prefrontal și hipocampusul generează procesele și activitatea sistemului-C.

În ciuda faptului că recunoașterea existenței a două sisteme cognitive distincte de procesare explică o serie de date aparent contradictorii, aceste modele ale proceselor duale nu sunt lipsite de probleme. Gigerenzer și Regier (1996) au susținut că nu prea are sens să distingem între un sistem asociativ și un sistem pe bază de reguli, devreme ce distincția dintre „asociație” și „regulă” este problematică și ambiguă. Pe de altă parte, putem spune că această distincție, și mai ales atribuirea diferenței calitative unor sisteme cerebrale diferite, este caducă atât timp cât nu se specifică cum e posibil ca aceeași unitate de procesare a informației,

adică neuronul, să conducă la diferențe atât de drastice în procesarea informației, cum ar fi diferența dintre procesarea asociativă și procesarea simbolică.

3.1.7. *Sisteme dinamice*

Toate abordările prezentate până acum consideră că la temelia activității noastre psihice și comportamentale stă procesul de formare și folosire a unor reprezentări interne, adică a unor structuri cognitive care stau pentru obiectele și fenomenele mediului în care trăim și care ne ghidează comportamentul. Oricum, această axiomă este pusă la îndoială de abordarea dinamică, care, în esență, privește procesele cognitive ca produse emergente ale jocului complex și non-linear al unui număr mare de forțe interne și externe, considerând că noțiunea de reprezentare nu este necesară în acest sens (Clark, 1997 ; Vallacher *et al.*, 2002b).

Un moment important pentru abordarea dinamică în psihologie l-a reprezentat publicarea în 1980 a unui studiu semnat de Kugler, Kelso și Turvey, în care se propunea studierea mișcărilor umane din perspectiva termodinamicii ireversibile, conform căreia lumea este formată din sisteme disipative, complexe, heterogene, a căror proprietate esențială este că pot forma patternuri într-o manieră auto-organizatorie (vezi Thelen, 1995). Atractivitatea teoriei sistemelor dinamice constă în abilitatea sa de a explica evoluția unor sisteme complexe pe baza unor dimensiuni simple. Noțiunile de bază ale teoriei sistemelor sunt: (1) spațiu de stare, definit printr-un anumit număr de parametri; (2) o mulțime de traiectorii posibile prin acest spațiu și (3) legile care determină traiectoriile. De asemenea, există regiuni speciale ale spațiului de stare, care au proprietăți deosebite: (a) un atractor este un punct în spațiu care atrage în bazinul său orice traiectorie ce trece suficient de aproape de el; (b) un rejector este un punct în spațiu care respinge din jurul său traiectoriile ce se apropie de el și (c) o bifurcație este un punct în spațiu în care o mică modificare a parametrilor poate conduce la o redirectionare a curentului ce curge prin spațiul de stare, și produce noi amplasamente ale punctelor speciale (Clark, 1997).

Abordarea dinamică a fost aplicată în domeniile dezvoltării (Corbetta și Thelen, 1996 ; Thelen, 1989 ; Thelen *et al.*, 1996) și coordonării motorii (Kelso și Jeka, 1992 ; Kelso și Zanone, 2002), depresiei (Johnson și Nowak, 2002), categorizării verbale (Tuller *et al.*, 1994), sau a acțiunilor imaginate (Van Rooij *et al.*, 2002). În psihologia socială, abordarea dinamică a fost folosită pentru modelarea coordonării mișcărilor între oameni (Schmidt *et al.*, 1990), a judecăților sociale (Vallacher *et al.*, 1994), personalității (Shoda *et al.*, 2002), emoțiilor (Thagard și Nerb, 2002), conceptului de sine (Vallacher *et al.*, 2002a) sau pentru a conceptualiza grupurile mici (McGrath *et al.*, 2000).

Conform acestei abordări, stereotipurile și evaluările ar putea fi privite ca rezultate la nivel macro ale interacțiunii unor dimensiuni simple, cum ar fi imagini, exemplare etc. Pe baza acestei paradigme, Vallacher *et al.* (1994) au cerut unor participanți să evalueze niște persoane cu ajutorul unui mouse. Persoana de evaluat era reprezentată printr-un cerc pe ecranul unui calculator, iar o săgeată controlată de mouse trebuia apropiată sau depărtată de acel cerc în funcție de cât de pozitivă sau negativă era impresia participanților. Totul dura două minute, timp în care un program stoca 1200 de înregistrări (10/secundă) privind coordonatele carteziene ale săgeții controlate de mouse. Pe baza datelor astfel obținute, Vallacher *et al.* (1994) au demonstrat că schimbările în timp ale evaluărilor sociale pot fi explicate la fel ca orice alte schimbări produse într-un sistem dinamic, cu alte cuvinte, că fenomenele din psihologia socială ar funcționa după aceleași principii ca multe alte sisteme dinamice. Schmidt *et al.* (1990) au arătat chiar că mișcările efectuate de două persoane pot fi explicate în același mod, ei propunând înțelegerea interacțiunilor dintre două sau mai multe persoane prin formarea unei sinergii funcționale dinamice între acestea, în care comportamentul e determinat nu atât de structurile cognitive și neuronale ale indivizilor, cât de un set mai larg de constrângeri. Din punctul de vedere al acestor autori, formele de cooperare umane ar trebui conceptualizate ca sisteme fizice complexe care se supun acelorași principii de organizare ca natura în general.

Chiar dacă mulți dintre fanii abordării dinamice țin să o prezinte ca total diferită de abordările reprezentationaliste, unii autori sunt de părere

că abordarea dinamică nu este intrinsec opusă ideii de reprezentare, ci doar unor anumitor forme de reprezentare (Clark, 1997), în timp ce alții spun că abordarea dinamică se opune formatului reprezentărilor, și nu funcțiilor acestora (Bechtel, 1998). Dacă avem de-a face cu un caz de accentuare a diferențelor categoriale sau nu, rămâne de văzut în viitor.

3.1.8. *Reprezentări sociale*

Dacă majoritatea abordărilor de până acum consideră că este esențial să înțelegem cum sunt reprezentate stereotipurile în mintea indivizilor, abordarea reprezentărilor sociale¹ afirmă că trebuie să ne orientăm atenția și în afara indivizilor, mai exact în ambientul social care le prescrie acestora percepția și imaginația. Iar elementele care formează acest ambient și care controlează ceea ce gândim, fiind deci privite ca variabile explicative sau independente, sunt reprezentările sociale. Reprezentările sociale sunt definite ca „principii generatoare de luări de poziție legate de inserții specifice într-un ansamblu de raporturi sociale și organizând procesele simbolice ce intervin în aceste raporturi” (Doise, 1997, p. 79). Aceste reprezentări „își au propria lor viață, circulă, fuzionează, se atrag și se resping, dau naștere la noi reprezentări, în vreme ce reprezentările vechi sunt scoase din circulație, mor”. Ele sunt „împărtășite de toată lumea” și se formează ca rezultat al comunicării și cooperării dintre indivizii unui grup (Moscovici, 1997, p. 24). Ultimele aspecte ne arată că reprezentările sociale nu sunt considerate pur sociale, asemenea curenților sociali ai lui Durkheim, fiind plasate, mai degrabă, la intersecția dintre individual și social. Acest lucru reiese mai clar când sunt descrise formarea, funcțiile și structura reprezentărilor sociale. Principalele procese care generează reprezentările sociale

1. Spre deosebire de abordarea cogniției sociale, teoria reprezentărilor sociale este mai bine cunoscută la noi, datorită eforturilor depuse de colectivul de psihologie socială de la Iași. Pentru cei care doresc mai multe informații pe această temă, vezi volumul *Reprezentările sociale. Psihologia câmpului social*, coordonat de Adrian Neculau, dar și numeroasele articole publicate în revista *Psihologia socială*.

sunt *ancorarea*, adică transferul obiectelor și fenomenelor noi într-un sistem de categorii existent, comun, și *obiectificarea*, adică reducerea a ceea ce este abstract, invizibil sau impalpabil la ceva concret, vizibil sau palpabil (Moscovici, 1997). Principalele lor funcții sunt: (a) de înțelegere și interpretare a realității, (b) de definire a identității grupale; (c) de ghidare a comportamentelor și practicilor și (d) de justificare a opiniilor și acțiunilor sociale (Abric, 1997). În fine, reprezentările sociale posedă o organizare și structură specifice, fiind caracterizate de un sistem central și altul periferic. *Nodul central* denotă elementele cele mai stabile ale reprezentării, cu puternică determinare socio-istorică, care generează semnificația atributelor periferice ale reprezentării și determină relațiile dintre acestea. *Elementele periferice* sunt mai concrete, mai dependente de experiențele individuale, fiind sensibile la contextul în care operează și servind adaptării reprezentării la schimbările produse în acest context și protejării nodului central (Abric, 1997). Structura reprezentărilor sociale le-ar face simultan stabile (prin sistemul central) și dinamice (prin sistemul periferic), consensuale și diferite de la individ la individ.

Chiar dacă teoria reprezentărilor sociale poate fi atacată pe motive conceptuale și metodologice, este clar că ea oferă o contrapondere importantă la orientarea exclusiv individualistă a multora dintre studiile contemporane asupra stereotipurilor și prejudecăților (De Rosa, 1997; Moscovici, 1997). Linia de cercetări deschisă de Moscovici încurajează studiul formării, funcționării și schimbării stereotipurilor și prejudecăților ca funcție a cunoașterii sociale preexistente a oamenilor, fapt care o apropie de abordarea reprezentărilor ca teorii. Un studiu recent condus de Moscovici și Perez (1997) este ilustrativ în acest sens. Ei au cerut unui număr de 858 de studenți să aleagă între trei tipuri distincte de structuri sociale (o singură majoritate, o majoritate și o minoritate, mai multe minorități) pe care le preferă pentru societatea lor și să evalueze pe baza unui număr de 70 de afirmații (jumătate cu caracter pozitiv și jumătate cu caracter negativ) țiganii în general, țiganul-muzician și țiganul-cerșetor. Rezultatele au arătat că tipul de structură socială preferat a fost asociat anumitor forme de exprimare a prejudecății față de țigani. Cei care au optat pentru societăți uniforme și scindate au

folosit criteriul etnic pentru a-i evalua pe țigani (în primul caz, în termeni negativi, iar în al doilea caz, în termeni pozitivi), în timp ce studenții care au ales societatea interdependentă, cu două grupuri i-au judecat pe țigani pe baza rolurilor sociale. După Moscovici și Perez (1997) rezultatele pot fi explicate prin faptul că tipul de societate ales stă la baza unor reprezentări și credințe care determină criteriile de clasificare și descriere a minorităților și oferă modele de relaționare cu acestea.

Cred că acest exemplu relevă foarte clar atât calitățile, cât și defectele abordării reprezentărilor sociale. Calitățile sunt în primul rând teoretice și se referă la luarea în calcul a unor factori în general neglijați de cercetările contemporane asupra stereotipurilor și atitudinilor etnice sau rasiale. Defectele țin în principal de lacunele metodologice. În acest caz, ipoteza experimentală a postulat un efect al tipului de structură socială asupra prejudecăților etnice prin medierea reprezentărilor, credințelor și modelelor de interacțiune socială asociate acestora, dar nu s-au utilizat deloc testele mediaționale necesare pentru verifica o astfel de ipoteză.

3.2. De ce avem reprezentări stereotipice ?

Până acum am putut vedea cum cred psihologii că sunt reprezentate stereotipurile în mințile noastre. O altă întrebare fundamentală este de ce avem stereotipuri ? La ce servesc ele ?

Când vorbesc despre concepte în general, psihologii cognitivi consideră că acestea îndeplinesc patru funcții fundamentale : combinatorială, de predicție, de comunicare și de economie cognitivă. Cu alte cuvinte, conceptele reprezintă unitățile de bază ale gândirii, combinându-se în diverse forme pentru a da naștere gândurilor, ne permit să generalizăm experiențele noastre cu un obiect la întreaga categorie din care face parte obiectul, fac posibilă o comunicare eficientă și salvează prețioase resurse cognitive (Goldstone și Kersten, 2003). Aceste funcții sunt vitale, permițând supraviețuirea noastră ca indivizi și ca specie. Să presupunem, prin reducere la absurd, că nu am avea capacitatea de a genera predicții inductive pe baza experiențelor cu membrii particulari

ai unei categorii. Aceasta înseamnă că, dacă vedem un leu devorând un semen de-al nostru, nu ne-am feri în viitor de alți lei și nici nu am spune altora s-o facă, întrucât nu percepem nici o legătură între comportamentul leului observat și ceilalți lei. Un cârcotaș ar putea comenta că noi, românii, nu prea reușim să facem astfel de generalizări pe baza comportamentelor vorace ale unor politicieni, și uite că abia supraviețuim de la o zi la alta!

Funcțiile pe care psihologii sociali le atribuie stereotipurilor se suprapun, în mare parte, funcțiilor descrise de psihologii cognitivi pentru concepte: funcția de economie cognitivă, funcția explicativă și funcția socială (McGarty *et al.*, 2003). Stereotipurile ne-ar permite deci să funcționăm eficient din punct de vedere cognitiv, să dăm sens lumii în care trăim, făcând posibilă și viața colectivă.

3.2.1. Stereotipurile ca mijloace de economisire cognitivă

Dacă există vreo șansă ca românul cât de cât citit să fi auzit ceva legat de psihologia social-cognitivă, atunci cel mai probabil e vorba de expresiile „leneș cognitiv” sau „zgârcit cognitiv”. Spun asta pentru că am auzit de prea multe ori profesorași de psihologie și chiar cercetători școliți în Vest emițându-le cu un aer profund, de inițiați ce au acces la cele mai ascunse mistere ale Universului. Totuși, aceste metafore, pe care mulți le folosesc la noi pe post de cuvinte de impresionat în masă, nu mai sunt actuale de ceva vreme. Să vedem care este povestea lor.

Majoritatea psihologilor sunt de acord că trăim într-o lume extrem de complexă, care ne bombardează constant cu o cantitate enormă de informații. Dacă am fi omniscienți și omnipotenți, nu ar fi nici o problemă, dar, din păcate, creierele noastre sunt destul de limitate în ce privește capacitatea de procesare. De aceea, pentru a face față situației, suntem obligați să filtrăm și să simplificăm informațiile care ajung la noi. În acest sens, dispunem de o soluție miraculoasă: categorizarea. După cum am văzut, acest proces ne scapă de calvarul operării cu fiecare obiect sau fenomen din mediul înconjurător în parte, permițându-ne să

le grupăm pe categorii și să le tratăm pe cele care intră într-o anumită categorie ca echivalente.

În domeniul social, unde variabilitatea intra-categorială este mai ridicată și mai importantă, psihologii au opus stereotipizarea individualizării (Fiske și Neuberg, 1990). Cunoașterea stereotipică înseamnă să vedem pădurea în locul copacilor, în sensul că un membru al unui grup social este văzut prin prisma stereotipului asociat categoriei sale și se opune cunoașterii individualizante, care înseamnă să vedem copacii în locul pădurii, adică să îi percepem pe ceilalți ca indivizi, fiecare cu constelația sa unică de attribute. Individualizarea este un proces care necesită mult timp și multe resurse cognitive, pe când stereotipizarea reprezintă un proces mult mai eficient din punct de vedere al vitezei și ușurinței de execuție, și care economisește, astfel, multe resurse cognitive.

Am să dau un exemplu pentru a vedea mai clar cum operează această distincție. Să presupunem că la o petrecere aveți ocazia să cunoașteți destul de bine un american. Mergeți acasă și sunteți întrebat(ă) ce părere v-ați făcut despre acest american. Pe baza discuțiilor pe care le-ați avut cu cetățeanul american puteți să spuneți că este un tip la 30 de ani, căsătorit, cu un copil de 2 ani, e din Texas, a studiat la Harvard, e în România de 2 ani, e vegetarian, e democrat, îi plac ieșirile în aer liber ș.a.m.d. Cu alte cuvinte, înșirați o serie de attribute care îi sunt specifice lui ca individ. Bun ! Acum am să vă trimit din nou la petrecere, dar de data asta să presupunem că întâlniți și discutați acolo cu 20 americani, nu cu unul singur. Veniți acasă și sunteți întrebat, din nou, ce părere v-ați făcut despre persoanele pe care le-ați cunoscut la petrecere. Șansele de a apela la individualizare sunt mult mai reduse de data asta, din mai multe motive. În primul rând, este mult mai greu să aduni informații individualizante pentru 20 de persoane decât pentru una singură. În al doilea rând, chiar dacă ați obține aceste informații, ele ar fi mult mai greu de memorat și de reprodus ulterior, iar acest lucru devine cu atât mai evident cu cât numărul persoanelor cunoscute crește. În al treilea rând, chiar dacă ați memora foarte bine informațiile individualizante, pare lipsit de sens ca în gândurile și conversațiile dumneavoastră ulterioare să vă referiți la fiecare individ în parte în loc să încercați să condensați impresiile disperate într-o impresie abstractă,

sintetizatoare. Cu alte cuvinte, în loc să povestești soției sau soțului despre fiecare american în parte veți folosi informații categoriale, spunând ceva de genul : „Am cunoscut niște americani care sunt așa și pe dincolo”. Astfel, vă salvați suficiente resurse cognitive pentru a putea desfășura liniștit alte activități importante (las la alegerea dumneavoastră care anume).

Oricum, – și asta e problema care îi preocupă cel mai mult pe psihologi – stereotipurile sunt folosite nu numai în situații în care individualizarea este dificil, dacă nu imposibil de folosit, ci și când interacționăm cu un singur individ. Câți dintre noi îl individualizăm pe cerșetorul de la colțul străzii, pe ȋiganul care încearcă să ne vândă niște nimicuri pe stradă, pe bătrânul care se așază lângă noi în autobuz ș.a.m.d. ? Foarte puțini. Cei mai mulți ne limităm la o percepție categorială, observând un cerșetor, un ȋigan, un bătrân. Avem multe alte probleme cu care să ne batem capul, nu ne arde de individualizat fiecare persoană care ne iese în cale.

Metaforele „zgârcitului” (Fiske și Taylor, 1984) sau „leneșului” cognitiv (Gilbert și Hixon, 1991) au fost scoase pe piață pentru a surprinde și sugera de ce oamenii se folosesc foarte frecvent de stereotipuri și alte procesări euristice în interacțiunile lor cotidiene cu membrii altor grupuri sociale. Chiar dacă aceste metafore s-au bucurat de un succes enorm în rândul psihologilor sociali, ele ridică mai multe semne de întrebare.

În primul rând, trebuie remarcat că există o diferență importantă între argumentele care ne explică de ce stereotipizăm și ceea ce denotă metaforele zgârcitului și leneșului cognitiv. Psihologii acceptă că folosim categorii în general și stereotipuri în particular deoarece nu avem cum altcumva să facem față șuvoiului de informații ce ne parvin prin simțuri, în timp ce metaforele lui Fiske și Gilbert prezintă stereotipizarea și categorizarea mai mult probleme de opțiune : dacă ești zgârcit sau leneș înseamnă că ai și poți, dar nu vrei. Cu alte cuvinte, argumentele pe care se construiesc aceste două metafore ne spun că stereotipizăm pentru că nu avem de ales, în timp ce metaforele propriu-zise ne spun că stereotipizăm pentru că nu avem chef să facem altceva mai bun. Această contradicție ar putea fi rezolvată ușor dacă am spune că argumentele se referă la

folosirea stereotipurilor în situații „tari”, care nu lasă loc de individualizare, în timp ce metaforele se referă la comportamentul nostru în situații „slabe”, unde avem timp și resurse pentru a individualiza.

Din păcate, problemele nu se opresc aici. O altă diferență importantă între logica argumentării și logica metaforelor este că primele sugerează că stereotipizarea poate avea consecințe pozitive, în sensul că economisește resurse cognitive și ne permite, astfel, să rezolvăm mai eficient sarcinile care ni se par importante¹, în timp ce metaforele consideră că stereotipizarea presupune numai consecințe negative. Problema este serioasă, deoarece, dacă stereotipurile au o importantă funcție de economisire cognitivă, metaforele „zgârcitului” și „leneșului” cognitiv nu ne informează satisfăcător asupra acesteia.

De fapt, la a doua ediție a tratatului lor fundamental de cogniție socială chiar Fiske și Taylor aveau să-și corecteze poziția, rebotezându-l pe actorul social ca „tactician motivat” (Fiske și Taylor, 1991). Într-o cheie similară, Macrae și colegii săi au avansat metafora „expertului în eficiență” cognitivă (Macrae și Bodenhausen, 2001). Schimbarea este una de viziune, nu numai de termeni.

Acum se pornește de la premisa că viața implică atât situații de rutină, cât și situații deosebite, iar noi trebuie să ne gestionăm eficient resursele și eforturile cognitive dacă vrem să facem față cu brio situațiilor diverse care apar în viața de zi cu zi. Cele mai multe interacțiuni sociale sunt banale și fără consecințe deosebite, iar stereotipizarea ne oferă rapid și ieftin suficiente inferențe dispoziționale, permițându-ne astfel să ne păstrăm resursele pentru situații mai importante, când tindem să procesăm informația sistematic, mai degrabă decât euristic (Macrae și Bodenhausen, 2001).

Conform noii viziuni, stereotipurile există pentru că ne aduc beneficii cognitive importante, care depășesc costurile folosirii lor. De fapt,

1. O serie de experimente au confirmat acest punct de vedere. De exemplu Macrae, Milne și Bodenhausen (1994) au cerut unor participanți să efectueze două sarcini simultan, demonstrând că cei care s-au folosit de stereotipuri într-una dintre sarcini au rezolvat mai eficient cealaltă sarcină decât participanții care nu au putut folosi stereotipuri.

costurile stereotipizării sunt mult mai mari pentru persoanele stereotipizate decât pentru persoanele care stereotipizează (Macrae *et al.*, 1994). De exemplu, dacă ești femeie și nu ești angajată într-un post bun din cauză ce ești femeie, acest lucru te afectează mult mai puternic pe tine personal decât pe angajatorul care te-a stereotipizat.

Pe scurt, în timp ce metaforele „zgârcitului” și „leneșului” cognitiv subliniau caracterul irațional, negativ al stereotipurilor, metaforele „tacticianului motivat” și „expertului în eficiență” subliniază caracterul lor adaptativ, pozitiv.

Această nouă concepție domină autoritar psihologia socială contemporană (vezi avalanșa recentă de modele duale), întrucât explică mai mult și mai bine decât viziunea anterioară, conservatoare și pesimistă. Totuși, în opinia mea, abordarea duală are un defect extrem de important. Mai exact, această concepție face o distincție între procesări euristice „slabe” și procesări „tari”, sistematice ale informației, specificând că primele există pentru a ne asista în situații previzibile, iar celelalte pentru a rezolva situațiile imprevizibile, dar asociază stereotipurile și stereotipizarea doar reprezentărilor și procesărilor „slabe”. Cu alte cuvinte, ar trebui să credem că stereotipizăm doar când suntem superficiali în gândire, nu și când gândim cu adevărat. Există o doză serioasă de optimism naiv în această viziune. Dacă ar fi să luăm foarte în serios aceste idei, ar trebui să credem că planurile de exterminare a evreilor au fost elaborate de naziști în momentele lor de relaxare, când nu gândeau foarte serios! Numărul autorilor care se ocupă și de situațiile în care stereotipizarea se bazează pe procesări sistematice este extrem de redus. Este descurajant, dar trebuie să recunoaștem că cercetarea științifică se desfășoară, de multe ori, asemenea unui meci de fotbal de slabă calitate: toți jucătorii tind să alerge acolo unde este mingea.

Chiar dacă am accepta că stereotipurile reprezintă doar procesări euristice ale informației, ne izbim de o altă problemă importantă. După cum am văzut, ideea din spatele metaforei tacticianului motivat este că stereotipizarea, ca formă de procesare euristică a informației sociale, este special croită pentru situații facile, ușor previzibile, pentru care nu merită să ne batem prea mult capul. Totuși, procesările euristice nu sunt folosite numai în situații neproblematică și nici nu înseamnă neapărat

gândire de calitate a doua. Niște exemple concrete ne vor ajuta să sesizăm mai bine aceste aspecte.

Să începem cu propoziția că în situații importante nu gândim euristic, preferând să investim serioase resurse cognitive pentru a ajunge la concluzii mai viabile. Mai departe, să alegem o situație a cărei importanță poate fi cu greu contestată: când propria noastră viață este în pericol. În astfel de momente, este clar că trebuie să scoți tot ce ai mai bun la bătaie dacă vrei să mai apuci și ziua de mâine. Totuși, situațiile periculoase impun, de multe ori, reacții foarte rapide, care nu lasă prea mult loc pentru o gândire logică și analitică. În aceste cazuri, artileria grea a procesărilor psihologice este prea înceată, deci neadaptivă. Ce se întâmplă însă când avem mai mult timp la dispoziție? Credeți că devenim Platonii și Aristotelii? Nu vă faceți speranțe, nici atunci nu dăm pe dinafară de prea multă gândire. Vă dau un singur exemplu. Într-un studiu recent, Gigerenzer a observat că atentatele de la 11 septembrie 2001 i-au determinat pe americani să circule mai mult cu mașinile și mai puțin cu avioanele, pentru a nu deveni victimele unor noi atacuri teroriste. La prima vedere pare cea mai rațională chestie pe care o puteau face. Cărui om cu mintea la cap i-ar fi ars atunci de călătorit cu avionul? În ciuda acestui fapt, analizele psihologului german au arătat că traficul suplimentar datorat acestei frici a provocat o serie de accidente auto, în care au murit mai mulți oameni decât cei care și-au pierdut viața în acea fatidică zi de septembrie.

Să trecem la a doua propoziție, potrivit căreia procesările euristice sunt inferioare calitativ procesărilor sistematice a informației. Același Gigerenzer a făcut un alt studiu interesant: a intervievat niște oameni obișnuiți, cerându-le, pur și simplu, să spună numele unor companii germane. Apoi, a făcut o listă cu companiile ale căror nume fuseseră specificate de 90% dintre respondenți și a creat un portofoliu de acțiuni pe baza acestei liste. Un alt portofoliu a fost construit de experți financiari. În mod cu totul surprinzător, peste câteva luni s-a dovedit că portofoliul oamenilor de rând a avut o creștere mai puternică decât portofoliul specialiștilor. Euristica disponibilității cognitive (cum numesc psihologii momentele în care ne folosim de gândurile ce ne vin prima dată în minte) a bătut analiză elaborată a economiștilor.

Ce vreau să arăt cu acest exemplu este că, în timp ce mulți psihologi sociali preferă să echivaleze euristicele cu superficialitatea, alții pun semnul egal între euristici și intuiție. Chiar dacă putem găsi un număr indefinit de cazuri care să dea apă la moară primilor, trebuie să admitem că și ceilalți au partea lor de dreptate. E suficient să ne gândim la acei oameni care acumulează o experiență considerabilă într-un anumit domeniu și ajung să rezolve o serie de sarcini foarte rapid și fără efort. Metafora tacticianului motivat este foarte cuprinzătoare, dar nu acoperă și nici nu poate acoperi totul.

3.2.2. *Stereotipurile ca explicații*

Dacă cei mai mulți psihologi spun că avem la dispoziție prea multe informații, fiind nevoiți să le filtrăm, alții, mai ales adepții teoriei identității sociale și ai teoriei auto-categorizării, cred, dimpotrivă, că avem prea puține informații la dispoziție, fiind nevoiți să le căutăm (McGarty *et al.*, 2003). Dacă mergeți la un carnaval, primii prezic că veți fi copleșiți de atâtea persoane, voci și culori, iar dumneavoastră va trebui să folosiți masiv percepții stereotipice cu scopul de a salva resurse cognitive pentru lucrurile care vă interesează. În schimb, ceilalți, vor argumenta că într-o astfel de situație veți avea nevoie de o serie de informații (*e.g.*, cine sunt oamenii aceia care cântă la acordeon, de ce se îngheșuie lumea la taraba roșie etc.), iar percepțiile stereotipice vă vor ajuta semnificativ în acest sens, cu o serie de inferențe utile. Actorul social nu ar fi, prin urmare, un tactician motivat, veșnic preocupat să jongleze cu diferite strategii cognitive pentru a face față șuvoaielor de informații ce-i parvin la simțuri, ci un căutător de sensuri, care încearcă să explice ceea ce vede și aude ca să știe pe ce lume trăiește. Pe scurt, stereotipurile îmbogățesc realitatea, nu o simplifică; ele oferă informații, nu le filtrează.

După cum își prezintă fiecare marfa, am putea crede că cele două părți se află pe poziții ireconciliabile. Într-adevăr, dacă opunem căutătorul de sensuri leneșului cognitiv, atunci putem vorbi de o opoziție reală. În schimb, tacticianul motivat poate fi privit foarte bine ca un

căutător de sensuri care, pentru a-și atinge acest scop, se folosește de mijloace diferite, în funcție de constrângerile impuse de contextele în care se află. Din acest ultim punct de vedere, opoziția nu mai pare atât de drastică. Totuși, viziunea asupra stereotipurilor diferă : pentru tacticianul cognitiv stereotipurile sunt, în primul rând, niște mijloace de economisire cognitivă, în timp ce pentru căutătorul de sensuri stereotipurile sunt un răspuns foarte bun la nevoia sa de a-și explica lumea. Am văzut care sunt defectele primei viziuni. Care sunt neajunsurile celei de-a doua ?

În primul rând, nu este deloc clar de ce ar trebui să-i vedem pe oameni ca ahtiați după sensuri și explicații. Este principala funcție a stereotipurilor aceea de a oferi explicații ? Cred că în spatele acestor afirmații se ascunde o concepție asupra naturii umane care suferă de exces de generozitate. Stereotipurile nu reprezintă neapărat răspunsuri la nevoia noastră de a înțelege realitatea socială. Ele pot, foarte bine, să reprezinte credințe gata fabricate pe care le asimilăm din mediile în care trăim, și le folosim pentru că observăm că și alții le folosesc. Cu alte cuvinte, imitația ar putea fi o forță mai importantă decât explicația.

În al doilea rând, de ce să vorbim pur și simplu despre stereotipuri și nu despre tipuri de stereotipuri, în funcție de complexitatea, intensitatea, durata și alte trăsături ale acestora ? În acest caz, ar fi evident că doar anumite stereotipuri servesc ca explicații. Putem compara stereotipurile noastre despre paraguayeni, pe care nu-i cunoaștem deloc, cu stereotipurile noastre despre țigani, pe care ne imaginăm că îi cunoaștem mult mai bine ? Adevărul e că paraguayenii ne interesează prea puțin, și când suntem întrebați ce credem despre ei, cel mai probabil *improvizăm* un stereotip (poate pe baza imaginii noastre generale despre America de Sud) pentru a oferi un răspuns la întrebare și a nu părea proști, nu pentru că ne arde de explicat realitatea socială. Pe de altă parte, stereotipurile despre țigani pot servi ca explicații, întrucât e posibil să ne întrebăm de ce sunt țiganii așa și pe dincolo și să găsim răspunsuri profunde, de genul „așa sunt ei, e ceva genetic”.

Ceea ce ne conduce spre o altă întrebare : dacă tot vrem să înțelegem lumea, de ce ne-am limita la percepții stereotipice, în loc să căutăm răspunsuri mai bune ? Și ce facem cu cei care cred că cel mai bun

răspuns este că nu putem găsi un răspuns bun. Dar cu cei pe care nu-i interesează nici întrebările și nici răspunsurile?

După cum vedeți, sunt multe aspecte pe care metafora actorului social ca explicator al realității nu le surprinde într-un mod satisfăcător sau nu le surprinde deloc. Cel mai corect ar fi să spunem, la fel ca în cazul economisirii cognitive, că nevoia de a înțelege lumea reprezintă nu funcția, ci doar una dintre funcțiile pe care le servesc stereotipurile și stereotipizarea.

3.2.3. Stereotipurile ca instrumente colective de reprezentare și acțiune

Până în acest moment am vorbit despre funcții intra-personale ale stereotipurilor. Totuși, după unii autori, dacă vrem cu adevărat să știm de ce avem stereotipuri, trebuie să luăm în calcul și funcțiile lor la nivel de grup, deoarece stereotipurile servesc și grupurilor, nu numai indivizilor.

Această viziune a fost puternic susținută de creatorul teoriei identității sociale, Henri Tajfel, după care stereotipurile, pe lângă rolul fundamental pe care îl joacă în procesul de diferențiere intergrupală, au și o importantă funcție grupală explicativă și justificativă. Diferențierea intergrupală are ca scop formarea unei identități distincte și pozitive a in-grupului, pe când funcțiile explicativă și justificativă denotă că grupurile se folosesc de stereotipuri pentru a înțelege evenimentele sociale și a-și justifica acțiunile față de alte grupuri. Ideea de bază din spatele acestor afirmații este că stereotipurile nu pot fi privite doar ca produse ale unor procese private, individuale. Dimpotrivă, ele au o natură colaborativă sau interactivă, implicând un proces colectiv de negociere și gestionare, care este permanent influențat de interesele și poziționarea grupurilor în raport cu alte grupuri, precum și de modelele ideologice de structurare a relațiilor sociale (Haslam *et al.*, 2003).

Una dintre cele mai importante caracteristici ale acestei abordări este că atribuie stereotipurilor o foarte importantă dimensiune teleologică, legându-le nu numai de descrierea realității, ci și de acțiune, de promovarea și atingerea unor obiective grupale. Cu alte cuvinte, dacă

eu ca român cred că țiganii sunt hoți, o fac nu pentru că resursele mele cognitive sunt limitate, ci, în primul rând, pentru că acest stereotip, prin faptul că îmi spune cine sunt țiganii și cum să mă comport față de ei, servește unor interese sociale, economice, culturale sau politice ale grupului meu (e.g., excluderea țiganilor din viața socială). După cum vom vedea în capitolul despre funcționarea stereotipurilor, și abordarea social-cognitivă leagă stereotipurile de acțiune, dar, în acest caz, acțiunea reprezintă un efect al activării și aplicării stereotipurilor stocate în memoria indivizilor, tipul acțiunii fiind dictat de conținuturile stereotipice, nu de obiectivele in-grupului. În acest caz, acțiunea stă sub semnul automatismului, pe când pentru abordarea identității sociale ea stă sub semnul politicului.

De fapt, adepții viziunii „colectiviste” își fac un titlu de glorie din faptul că resping ideea „individualistă” că stereotipurile ar constitui reprezentări defectuoase, iluzorii ale realității sociale, promovând, în schimb, ideea că stereotipurile sunt forme raționale de cunoaștere socială. Ei pun accentul pe libertate și creativitate, nu pe constrângeri și limitări. Totuși, un cititor mai atent ar putea remarca, ironic, că abordarea identității sociale nu face altceva decât să transforme oamenii din victime ale propriilor limitări cognitive, în victime ale grupurilor din care fac parte. Dacă stereotipurile pe care le folosim servesc în primul rând in-grupului, înseamnă că ceea ce se întâmplă în capul nostru contează prea puțin sau deloc. Psihologii care aderă la abordarea identității sociale resping însă cu vehemență o astfel de interpretare. Într-adevăr, ei nu aderă la imaginea omului ca recipient pasiv al psihologiei de grup, subliniind, de câte ori au ocazia, că acesta este un participant activ la viața grupului, care negociază permanent cu ceilalți sensul realității sociale (Haslam *et al.*, 2003).

Cât de plauzibilă pare însă o astfel de poziție? Având în vedere că promovează imaginea unui proces de negociere la care toți membrii unui grup par să participe de pe poziții egale, ca la o șezătoare, mie mi se pare simplistă și nerealistă. În realitate, grupurile sociale, mai ales cele mari, cum ar fi națiunile, nu reprezintă simple agregate de indivizi egali și cu interese comune. Mai degrabă, ele au o organizare proprie, în care ierarhiile de putere contează enorm, iar interesele variază

semnificativ. De fapt, stereotipurile pot fi privite, foarte frecvent, ca elemente ale unor programe socio-politice elaborate de elitele sociale și răspândite ulterior în rândul maselor. Gândiți-vă, de exemplu, la stereotipul maghiarilor ca sălbatici veniți din stepele Asiei să ne fure nouă Transilvania sau la stereotipul maghiarilor despre români ca ciobani sosiți într-o Transilvanie ungară și civilizată, pe care ar fi ajuns apoi s-o domine printr-o natalitate excesivă (Mungiu-Pippidi, 1999). Este clar că astfel de stereotipuri bazate pe teorii istorice nu ar putea fi explicate fără să admitem influența covârșitoare a elitelor culturale și politice. Din păcate, chiar dacă această soluție ar salva cât de cât situația, ea prezintă o serie de probleme greu de ignorat. De exemplu, nu explică prea bine de ce în anumite cazuri masele acceptă foarte ușor programele elitelor, în alte cazuri fiind mult mai reticente.

De aici rezultă, destul de clar, că una dintre principalele probleme ale celor care cred că stereotipurile sunt instrumente colective de reprezentare și acțiune, este că nu explică satisfăcător relația dintre individ și grup. Pe de altă parte, lipsa unei taxonomii a stereotipurilor și situațiilor sociale își spune și aici cuvântul, întrucât, pentru anumite stereotipuri pare dificil să realizezi ce fel de funcții pot juca la nivel grupal. Ca să reluăm exemplul cu stereotipurile despre paraguayeni, este greu de înțeles cum ar putea stereotipurile românilor despre un grup atât de invizibil să servească unor programe de acțiune colectivă. De fapt, aici intervine o problemă mult mai importantă. Să presupunem că eu cred că paraguayenii sunt înalți și vorbăreți, dar nici un alt român nu crede așa ceva. Conform abordării „colectiviste” nu putem vorbi despre un stereotip, deoarece opiniile mele nu reprezintă o formă de cunoaștere împărtășită social. Dacă așa stau lucrurile, atunci câți alți români ar trebui să creadă același lucru despre paraguayeni pentru a putea vorbi despre un stereotip? Răspunsul nu poate fi decât arbitrar, întrucât e ca și cum ai întreba câtă apă trebuie turnată într-un pahar pentru a putea spune că e plin. Din această cauză, mulți psihologi evită să adere la o astfel de definiție a stereotipurilor, spre nemulțumirea adeptilor abordării identității sociale care cred că, astfel, obiectul psihologiei stereotipurilor devine mult prea îngust.

Dreptatea pare a fi, în același timp, de partea tuturor și a nimănui, întrucât, într-adevăr, cei care se concentrează asupra funcțiilor individuale ale stereotipurilor nu reușesc să explice fenomenele ce țin de latura lor consensuală, iar cei care se ocupă în primul rând cu funcțiile sociale ale stereotipurilor se pierd și ei în ceață când trebuie să explice cum ajung să îndeplinească astfel de funcții niște concepte stocate în memoria indivizilor.

4. Formarea stereotipurilor

Care sunt procesele care conduc la formarea stereotipurilor? Sunt trei tipuri principale de răspunsuri la această întrebare fundamentală. Cei mai mulți autori contemporani consideră că stereotipurile sunt o consecință naturală a felului în care funcționează gândirea umană, unii consideră că ajungem să stereotipizăm deoarece în acest fel ne satisfacem anumite trebuințe psihologice sau pentru că suntem împinși în această direcție de personalitatea noastră, în timp ce alții preferă să privească stereotipurile ca determinate de diverși factori sociali.

4.1. Procese cognitive

Majoritatea studiilor contemporane asupra formării stereotipurilor consideră că acestea reprezintă consecințe inevitabile ale modului de operare a minții umane. Două linii de cercetare sunt predominante în această privință. Prima, consideră că stereotipurile apar deoarece tindem să asociem lucruri care în realitate nu sunt corelate sau nu sunt corelate așa cum ne imaginăm noi, iar a doua susține că stereotipurile apar deoarece procesul categorizării implică, inevitabil, accentuarea diferențelor dintre grupurile umane.

4.1.1. Corelația iluzorie

Corelația iluzorie este poate cel mai studiat proces al formării stereotipurilor, coroborând postulatul fundamental al orientării cognitive, conform căruia stereotipurile pot apărea chiar și atunci când nu există vreo diferență reală între grupuri (Berndsen *et al.*, 1998). Acest proces este definit ca tendința de a supraestima frecvența a două categorii infrecvente de stimuli ca urmare a co-ocurenței acestora. Hamilton și Gifford (1976) au fost primii care au demonstrat că fenomenul corelației iluzorii este relevant pentru formarea stereotipurilor. Într-un experiment clasic, ei au oferit participanților informații despre comportamente dezirabile și indezirabile efectuate de membrii a două grupuri (A și B). Raportul dintre comportamentele dezirabile și comportamentele indezirabile ale acestor două grupuri a fost identic, singura diferență fiind că numărul total de informații despre comportamentele indivizilor din grupul B a fost de două ori mai redus decât cel despre grupul A. În consecință, participanții ar fi trebuit să își formeze impresii identice despre ambele grupuri, întrucât, din punctul de vedere al proporției dezirabil-indezirabil, cele două grupuri erau identice. Oricum, participanții au supraestimat frecvența comportamentelor negative ale grupului B și, ca urmare, și-au creat o impresie mai negativă despre acest grup. Ce spune acest experiment? Spune că o persoană care nu știe absolut nimic despre români și țigani, în momentul în care va vedea la televizor știri despre 16 români care au comportamente pro-sociale și 8 români care au comportamente antisociale, precum și despre 8 țigani care au comportamente pro-sociale și 4 care comit acte antisociale, își va forma totuși un stereotip negativ despre țigani, atribuindu-le în mai mare măsură trăsături antisociale decât românilor, chiar dacă informațiile existente nu ar justifica o astfel de concluzie, întrucât raportul dintre comportamentele pro-sociale și cele antisociale este identic, de 2 : 1. Poate vi se pare contraintuitiv, dar aceste rezultate au fost verificate și răsverificate de studii ulterioare.

Cum se explică însă acest fenomen? Interpretarea clasică se bazează pe *ipoteza distinctivității* stimulilor : întrucât stimulii infrecvenți (adică

grupul minoritar și comportamentele negative) ies mai puternic în evidență decât stimulii frecvenți, codificarea lor ar fi mai extensivă, iar accesibilitatea lor în memorie, mai ridicată. Ceea ce implică, mai departe, erori de colectare a informației, de estimare a frecvenței și, implicit, de formare a impresiei. Stroessner, Hamilton și Mackie (1992) au prezentat date care sprijină această interpretare. Permițând subiecților să citească itemii în propriul lor ritm, acești autori au înregistrat și date despre timpul pe care subiecții l-au petrecut studiind fiecare item. S-a observat că participanții au petrecut mai mult timp studiind itemii pentru grupul B, ceea ce sprijină interpretarea pe baza distinctivității. Oricum, această variabilă a afectat formarea corelației iluzorii numai pentru subiecții aflați într-o stare afectivă neutră, nu și pentru cei cărora le-au fost induse stări afective pozitive sau negative (Stroessner *et al.*, 1992, Experimentul 2). Johnson și Mullen (1994) au mers mai departe, demonstrând că informația despre grupul minoritar nu numai că este codificată mai extensiv, dar e și mai accesibilă. Mai exact, ei au observat că timpul de reacție al participanților a fost semnificativ mai mic când au trebuit să indice apartenența grupală pentru indivizii care au avut comportamente indezirabile și au aparținut grupului B.

Oricum, Hunt și McDaniel (1993) au sugerat că nu e necesar ca stimulii să fie distinctivi în momentul codificării lor pentru ca să observăm efectul corelației iluzorii. Distinctivitatea acestor stimuli poate fi observată după încheierea prezentării lor. Cu alte cuvinte, procese care apar în faza de post-codificare a informației ar putea conduce la formarea corelației iluzorii. McConnell, Sherman și Hamilton (1994a) au demonstrat că, într-adevăr, corelația iluzorie s-a produs indiferent de cât de distinctă a fost informația la momentul codificării, ceea ce corectează explicația pe baza distinctivității. Comportamentele care nu au fost distincte în momentul codificării, dar au fost totuși distincte după încheierea prezentării, au fost mai accesibile în momentul efectuării judecăților (McConnell *et al.*, 1994a, Experimentul 2).

Un alt factor esențial pentru formarea corelației iluzorii este modul în care subiecții procesează informația despre țintă. În acest sens, oamenii pot procesa informația *online*, adică să își formeze impresia în momentul prezentării informației și să codifice comportamentele relevante

ale țintei, sau *pe baza memoriei*, când nu își formează o impresie în momentul prezentării informației și nu încearcă să-și explice comportamentele contradictorii. Sanbonmatsu, Sherman și Hamilton (1987) au demonstrat că procesarea online a informației despre indivizi a condus la inversarea corelației iluzorii, participanții formându-și impresii mai pozitive despre țintele infrecvente.

McConnell, Sherman și Hamilton (1994b) au condus o serie de experimente care au explorat mai atent legătura dintre modalitatea de procesare a informației și formarea corelației iluzorii despre indivizi și grupuri. Rezultatele lor au demonstrat că participanții au memorat mai multe informații despre țintele individuale și le-au clasificat mai rapid și mai precis decât țintele grupale, ceea ce sugerează că au procesat informația online în mai mare măsură pentru indivizi decât pentru grupuri. Aceste diferențe au fost evidente chiar și atunci când participanții au fost încurajați să proceseze informația online atât pentru indivizi, cât și pentru grupuri. Diferențe semnificative au fost observate și în privința corelației iluzorii. Când subiecții au fost instruiți să memoreze informația, rezultatele au evidențiat corelații iluzorii clare pentru grupuri, dar nu și în cazul indivizilor. De fapt, corelații iluzorii pentru grupuri au fost observate și când setul de instrucții le-a cerut participanților să își formeze impresii despre grupurile țintă sau să se concentreze asupra sensului informației prezentate. Este clar, deci că efectul corelației iluzorii apare și atunci când informația nu este procesată pe baza memoriei. McConnell, Sherman și Hamilton (1994b) au sugerat că oamenii pot să infereze spontan trăsături despre țintă, fără instrucțiuni speciale în acest sens, iar aceste trăsături vor fi accesate ulterior în memorie când ei își formează impresii despre respectiva țintă.

Esențial pare a fi faptul că oamenii percep mai multă coerență la nivelul indivizilor decât la nivelul grupurilor (Hamilton și Sherman, 1996). Cu alte cuvinte, ei percep un grad mai ridicat de *entitativitate* în rândul indivizilor decât al grupurilor. Ceea ce sugerează că diferențele de procesare asociate țăntelor individuale și grupale sunt date nu de diferența individ-grup în sine, ci de percepția entitativității țintei sociale. Un studiu în care entitativitatea țăntelor sociale a fost manipulată a demonstrat că această prezumție este corectă (McConnell *et al.*, 1997).

Într-un prim experiment, cei trei autori au demonstrat că manipularea percepției entitativității a condus la diferențe semnificative în modul de procesare a informației. Participanții manipulați să perceapă un nivel ridicat de entitativitate al țintei au procesat informația mai integrativ și online, pe când cei determinați să perceapă ținta socială ca mai scăzută în entitativitate au procesat informația mai mult pe baza memoriei (McConnell *et al.*, 1997, Experimentul 1). Mai important, participanții care au perceput țintele sociale ca ridicate în entitativitate nu și-au format corelații iluzorii despre aceste ținte, fie ele indivizi sau grupuri. Iar participanții care au perceput țintele sociale ca scăzute în entitativitate și-au format corelații iluzorii, indiferent dacă a fost vorba despre indivizi sau grupuri (McConnell *et al.*, 1997, Experimentul 2).

Conceptul de „entitativitate” și importanța lui în formarea stereotipurilor au fost abordate relativ diferit de Yzerbyt și colegii săi. Din punctul lor de vedere, *entitativitatea*, care reprezintă percepția gradului de similaritate și de organizare a membrilor unui grup, și *esențialismul*, care reprezintă atribuirea unei esențe ce ar sta la baza uniformității și regularităților observate, se află într-o relație de determinism reciproc (Yzerbyt *et al.*, 2001). Într-adevăr, Yzerbyt *et al.* (1998) au arătat că subiecții care au perceput un grad mai ridicat de entitativitate a grupurilor sociale au fost mult mai puțin sensibili la rolul pe care contextul l-ar fi putut avea în explicarea comportamentului grupului și al indivizilor aparținând acestor grupuri cu entitativitate ridicată. Relația inversă a fost demonstrată de Yzerbyt și Buidini (1998, *apud* Yzerbyt *et al.*, 2001) care au oferit participanților lor informații identice despre două grupuri, cu excepția faptului că un grup reprezenta oamenii dintr-o stație de autobuz, iar celălalt oameni care aveau în comun o caracteristică. Rezultatele au indicat că mediile trăsăturilor atribuite acestor grupuri au fost egale, dar varianța celui de-a doilea grup a fost mai redusă, ceea ce sugerează percepția unui grad mai ridicat de similaritate între membrii săi. La fel, Yzerbyt, Rocher, McGarty și Haslam (1997, *apud* Yzerbyt *et al.*, 2001) au demonstrat apariția corelației iluzorii în cazul unui grup despre care participanții au aflat că a fost format de psihologi, dar nu și în cazul unui grup despre care știau că a fost ales de un calculator, ceea ce sugerează că perceperea unei esențe a grupului

este necesară pentru formarea corelației iluzorii. Totuși, aceste rezultate par să contrazică cele obținute de McConnell, *et al.* (1997) care au arătat că perceperea unui grad ridicat de entitativitate subminează formarea corelației iluzorii datorită faptului că determină o procesare online a informației. Berndsen *et al.* (1998) au rezolvat această dilemă, unul din experimentele lor demonstrând faptul că relația dintre perceperea coerenței grupurilor și formarea corelației iluzorii nu este uniformă, corelația iluzorie producându-se când coerența crește până la niveluri moderate, dar fiind mai puțin evidentă la niveluri mai extreme ale coerenței.

Ultimii dintre autorii prezentați mai sus explică procesul formării corelațiilor iluzorii de pe o poziție cu totul diferită de cea clasică. Mai exact, ei nu consideră că formarea stereotipurilor în experimentele tip de corelație iluzorie ar avea la bază distorsionări cognitive. Dimpotrivă, din punctul lor de vedere formarea stereotipurilor pe baza corelației iluzorii reflectă un proces explicativ, prin care oamenii încearcă să dea sens situațiilor prin care trec. Astfel, faptul că cele două grupuri din cadrul paradigmei corelației iluzorii sunt prezentate drept grupul „A” și grupul „B” i-ar determina pe participanți să creadă că trebuie să existe niște diferențe între aceste grupuri, altfel de ce le-ar spune experimentatorul așa? În consecință, ei vor genera și testa ipoteze despre diferențele intergrupale, iar formarea stereotipurilor va avea la bază acest proces mai degrabă decât unul care induce distorsiuni cognitive. În termeni mai concreți, corelația iluzorie ar reflecta pur și simplu faptul că participanții primesc mai multe informații pozitive despre grupul A decât despre grupul B, și se folosesc de această diferență informațională pentru a efectua o accentuare intergrupală între A și B (Berndsen *et al.*, 2003).

4.1.2. Pseudocontingențe

Corelația iluzorie nu este singura formă de iluzie statistică implicată în formarea stereotipurilor. O altă categorie este reprezentată de *pseudocontingențe*, adică de acele erori cognitive care constau în inferarea unor contingente la nivelul instanțelor, pe baza unor trenduri de co-ocurență

la nivel categorial (Fiedler și Freytag, 2004). Să încercăm s-o spunem și pe românește. Să presupunem că un prieten care a lucrat la o anchetă socială vă spune că într-un anumit oraș, comparativ cu media pe țară, „mai puțini țigani și mai puține infracțiuni”. Sunteți tentat să vedeți o legătură între aceste date? Psihologii sociali ar băga mâna în foc că mulți români ar spune că sunt mai puține infracțiuni pentru că sunt mai puțini țigani. Desigur, am trișat puțin. Pentru a face lucrurile mai clare și mai intuitive am inclus în acest exemplu un stereotip deja existent, însă cercetările lui Fiedler și Freytag demonstrează că oamenii fac astfel de asociații nejustificate și pentru categorii noi, pentru care nu dispun de așteptări stereotipice.

De ce sunt astfel de judecăți nejustificate? Răspunsul e simplu: din punct de vedere logic, pentru a ajunge la concluzia că există o legătură între două categorii, de pildă între consumul de țelină și performanța sexuală, ar trebui să observăm simultan ambele variabile la aceiași indivizi. Dacă vedem că Maria e mai fericită de fiecare dată când Ion consumă țelină și că același lucru e valabil și pentru alte cupluri, atunci ar fi justificat să credem că țelina afectează evoluția la pat a bărbaților. Dimpotrivă, dacă aflăm doar că în țările în care bărbații consumă mai multă țelină aceștia au și performanțe sexuale mai ridicate, atunci nu avem nici o bază logică să stabilim o legătură între consumul de țelină și performanța sexuală. De fapt, această informație la nivel categorial poate ascunde o contingență pozitivă (cei care consumă mai multă țelină să se descurce mai bine la pat), negativă (cei care consumă mai multă țelină să aibă prestații sexuale mai slabe) sau chiar lipsa oricărei contingente (consumul de țelină să nu aibă nici o legătură cu performanța sexuală). Asta nu înseamnă că dacă oamenii dispun de ambele tipuri de informații vor judeca mai bine. Dimpotrivă, se pare că ei produc pseudocontingente chiar și în asemenea situații, întrucât acordă mai multă greutate informației la nivel categorial, pe care o codifică și o utilizează mai frecvent decât informația la nivel individual (Fiedler și Freytag, 2004, Experimentul 2).

Am folosit un exemplu care să descrețească frunțile, însă nu este nevoie de foarte multă imaginație pentru a realiza că astfel de asociații

pot fi inferate și pentru alte categorii, cu consecințe sociale mult mai serioase. De exemplu, pe baza unor informații la nivel categorial despre prezența crescută a românilor într-o țară vestică și nivelul ridicat al infracțiunilor din acea țară, locuitorii săi pot asocia cele două seturi de informații, iar acest lucru să-l coste apoi timp și nervi pe turistul român, tratat discriminatoriu de către vameșii străini care au astfel de stereotipuri.

Realitatea socială este însă mai complexă, iar pentru a aprecia relația dintre două categorii ne folosim adesea de o a treia. Ca să continuăm exemplul de mai sus, poate unii dintre cititori s-au gândit imediat că, pe lângă români, în respectiva țară există și alte grupuri etnice, iar rata ridicată a infracționalității depinde mai mult de comportamentul acestora. Alții s-au gândit că nivelul înalt al ratei infracționalității este determinat nu de numărul crescut al emigranților, ci de accentuarea unei crize economice. În fine, alții nu s-au gândit la nimic, dar acest lucru ne interesează mai puțin în contextul de față. Psihologii afirmă că oamenii caută scuze când astfel de informații vizează propriul lor grup, întrucât sunt motivați să-și păstreze o imagine pozitivă despre acesta. Dacă în loc de români aș fi spus că e vorba de țigani, probabil că numărul celor care ar fi căutat terțe variabile ar fi fost mai redus, deoarece în acest caz e mai puțin probabil să fi intervenit vreo motivație anume. Dar să nu anticipez, întrucât voi vorbi pe larg despre motivație în următorul capitol. Deocamdată ne rezumăm la erorile cognitive, care, dacă au intervenit cum au intervenit când a fost vorba despre judecarea relației dintre două categorii, fiți siguri că odată cu creșterea numărului variabilelor ajung să fie din ce în ce mai multe.

Când studiază modul în care relația dintre două variabile poate fi complet schimbată prin referire la o a treia variabilă, psihologii sociali apelează adesea la *paradoxul Simpson*. Pentru a înțelege acest paradox cât mai ușor trebuie să apelăm la un exemplu. Să presupunem că vreți să aflați în ce măsură vârsta oamenilor este asociată unei orientări politice extremiste și obțineți datele prezentate în următorul tabel :

Tabelul 1.

Date fictive privind distribuția simpatiilor politice extremiste în funcție de vârsta cetățenilor și localitatea de domiciliu. Cifrele din tabel indică numărul de tineri sau bătrâni care au exprimat o anumită opțiune politică.

<i>Orientare politică</i>	<i>Orașul A</i>		<i>Orașul B</i>		<i>Total</i>	
	Bătrâni	Tineri	Bătrâni	Tineri	Bătrâni	Tineri
Extremistă	80	20	0	20	80	40
Antiextremistă	20	0	20	80	40	80

Presupunând că aceste date reflectă situația de fapt, ce concluzie ați trage pe baza lor? Sunt tinerii mai extremiști ca bătrânii, bătrânii mai extremiști ca tinerii sau ambele categorii sunt la fel de extremiste? Mi-am săcâit mai mulți prieteni cu întrebările astea și toți au răspuns că, în mod evident, bătrânii sunt mai extremiști decât tinerii. În cazul lor se poate spune că au încercat să scape de gura mea, dar cercetările existente (e.g., Fiedler *et al.*, 2003 ; Meiser și Hewstone, 2004) arată că majoritatea oamenilor ar da acest răspuns, indiferent de ce categorii sociale am folosi. Probabil și dumneavoastră gândiți la fel. La urma urmelor, coloana cu totaluri arată clar că sunt 80 de bătrâni extremiști, față de 40 bătrâni antiextremiști, în timp ce pentru tineri situația se prezintă exact invers. În plus, în orașul A sunt 80 de bătrâni extremiști iar în orașul B sunt 80 de tineri antiextremiști. Totuși, răspunsul este greșit (dacă lucrurile erau evidente nu i-ar fi spus „paradox”, nu-i așa?). La o inspecție mai atentă a datelor pentru fiecare oraș în parte se poate observa că, în orașul A, 100% dintre tineri sunt extremiști față de numai 80% dintre bătrâni, iar în orașul B 0% dintre bătrâni și 20% dintre tineri împărtășesc această orientare politică. Cu alte cuvinte, deși pe ansamblu reiese exact invers, în ambele orașe tinerii sunt mai extremiști decât bătrânii. Relația aparent evidentă dintre vârstă și orientarea politică devine nejustificată dacă luăm în calcul a treia variabilă (orașul).

De ce nu observăm acest lucru ? Mark Schaller, cel care s-a ocupat, la începutul anilor '90, cu această problemă, a lansat ipoteza raționamentului statistic incomplet, conform căreia nu luăm în calcul efectul variabilei buclucașe întrucât corelația sa cu celelalte variabile trece adesea neobservată și, chiar dacă o observăm, datorită constrângerilor cognitive implicate în raționamentele statistice complexe, nu reușim să o folosim cum trebuie. Pe scurt, ori nu vedem, ori vedem, dar nu putem. Faptul că persoanele care tind să perceapă lumea în mod simplist, structurat și ordonat cad mai frecvent victime acestei erori decât persoanele cu o viziune mai complexă (Schaller *et al.*, 1995) sau că cei care sunt motivați să gândească mai serios percep mai corect lucrurile (Schaller, 1992) este în concordanță cu această ipoteză.

Pe de altă parte, Meiser și Hewstone (2004) consideră că erorile manifestate în cazul paradoxului Simpson pot fi înțelese mai bine ca pseudocontingente. Pe de o parte, sesizăm că sunt mai mulți bătrâni în orașul A, iar în orașul A sunt mai multe opțiuni extremiste, motiv pentru care putem percepe o legătură între bătrâni și opțiunile extremiste. Pe de altă parte, observăm că tinerii predomină în orașul B, iar în orașul B predomină opțiunile antiextremiste, fapt care ne poate face să credem că tinerii sunt în mai mare măsură antiextremiști. Cu alte cuvinte, erorile se produc nu pentru că ignorăm a treia variabilă, ci tocmai pentru că o luăm în calcul, dar în mod greșit. Iar greșeală constă în faptul că folosim corelațiile corecte ale variabilei oraș cu vârsta și opțiunea politică pentru a induce o corelație eronată între ultimele două variabile.

Deși acești doi autori au condus o serie de studii care demonstrează că ipoteza lor explică mai bine acest fenomen decât ipoteza lui Schaller, întrucât designul lor experimental a diferit semnificativ de cel al studiilor lui Schaller este imposibil să știm dacă nu cumva aceste diferențe au activat procese psihologice diferite. De-o fi una, de-o fi alta, este clar că judecățile despre grupuri implică adesea raționamente statistice complexe ce presupun un efort cognitiv deosebit, pe care noi adesea nu putem sau nu vrem să-l depunem. În consecință, impresiile pe care ni le formăm în această privință sunt adesea eronate.

4.1.3. Accentuarea categorială

Încă din 1954, Gordon Allport sublinia faptul că gândirea omenească nu poate funcționa fără ajutorul categoriilor, iar aceste categorii, odată formate, constituie baza stereotipizării. Henri Tajfel a dus această idee mai departe, opera sa având un rol esențial în promovarea abordării cognitive în studiul percepției și evaluării intergrupale, în primul rând pentru că a demonstrat că stereotipurile și atitudinile sociale pot reprezenta o consecință a procesului de categorizare socială.

Pentru a face realitatea înconjurătoare comprehensibilă oamenii trebuie să organizeze cumva numeroasele informații care ajung la ei. Aceasta înseamnă că ei vor împărți lumea în categorii care îi dau sens. Oricum, ca efect secundar, acest proces poate conduce la erori cognitive care distorsionează realitatea. Într-un studiu clasic, Tajfel a observat că simpla împărțire a unei mulțimi de stimuli în două categorii distincte are efecte semnificative asupra percepției, în sensul accentuării diferențelor intercategoriale (Tajfel și Wilkes, 1963). Studii ulterioare au reușit să demonstreze că, în astfel de condiții, se produc și efecte de accentuare a similarității intracategoriale (Corneille și Judd, 1998; Livingston *et al.*, 1998; Rothbart *et al.*, 1997). Această descoperire a fost aprofundată de mai multe linii de cercetare. Pe de o parte, o serie de studii s-au ocupat de procesele cognitive care conduc la efectele de contrast intercategoriale și asimilare intracategoriale (Krueger și Rothbart, 1990; Krueger și Clement, 1994). Pe de altă parte, aplicarea acestei teorii în studiul formării și schimbării stereotipurilor a condus la investigarea efectului omogenității out-grupului, dar și al favorizării in-grupului, fenomen care reflectă viziunea lui Tajfel că, deși modul de operare al prejudecăților sociale este similar efectului de diferențiere categorială, acestea nu pot fi explicate exclusiv în termeni cognitivi. Dimpotrivă, în opinia sa, prejudecățile presupun, în plus, două procese esențiale: asimilare și coerență. Asimilarea ar reflecta faptul că indivizii preiau din mediul lor cultural categorii sociale gata fabricate, iar coerența faptul că oamenii folosesc aceste categorii pentru a da un sens lumii în

care trăiesc. Iar direcția pe care o ia căutarea acestei coerențe este explicată de o singură trebuință : aceea pentru o imagine de sine pozitivă (Tajfel, 1981). Pe scurt, spre deosebire de categorizarea obiectelor non-sociale, categorizarea grupurilor umane implică și o dimensiune motivațională. Să vedem însă cum stă treaba cu dimensiunea cognitivă.

4.1.3.1. Procese implicate în accentuarea categorială

Deși Tajfel și alți autori au descris fenomenele de contrast și asimilare categorială, ei nu au încercat să specifice procesele psihologice responsabile pentru producerea acestor efecte ale categorizării. Totuși, cercetări recente conduse de Krueger și colaboratorii săi oferă indicii interesante în acest sens.

Krueger și Clement (1994, Experimentul 1) au cerut unor participanți să estimeze temperaturile medii pentru 48 de zile ale anului, câte patru pentru fiecare lună. În general, în zona în care s-a desfășurat studiul (Providence, Rhode Island, SUA.) temperatura crește treptat în prima parte a anului și scade treptat în a doua jumătate a anului. Krueger și Clement au cerut subiecților să aprecieze temperaturile pentru date între care exista o diferență de 8 zile, și care, în anumite cazuri, cădeau într-o anumită lună a anului, alteleori în două luni consecutive. În conformitate cu teoria accentuării, Krueger și Clement au prezis că participanții vor tinde să supraestimeze diferențele de temperatură dintre zilele care cad în luni învecinate decât cele care cad în interiorul aceleiași luni. Rezultatele au arătat că, deși participanți au estimat foarte precis valorile medii comparativ cu cele înregistrate obiectiv, 85% dintre subiecți au perceput o diferență inter-luni mai mare decât cea intra-luni, chiar dacă în realitate schimbările dintre luni nu erau mai mari decât cele din cadrul unei luni. De asemenea, prin compararea estimărilor dintre două zile consecutive cu diferențele reale, s-a relevat că accentuarea categorială s-a datorat atât accentuării diferențelor intercategoriale (zilele din luni consecutive), cât și similarității intracategoriale (zilele din aceeași lună). Un alt rezultat important a fost că, în ciuda pierderii de acuratețe datorată categorizării, predictibilitatea stimulilor a fost sporită.

Într-un al doilea experiment, Krueger și Clement (1994, Experimentul 2) au cerut unei grupe de participanți să estimeze temperatura a 30 zile din lunile martie, aprilie și mai, fiecare zi fiind la trei zile distanță de cealaltă, iar unei alte grupe de subiecți să estimeze temperatura a 10 zile care erau fie din martie, fie din aprilie sau mai. Această procedură a încercat să verifice predicții diferite derivate pe baza teoriei accentuării, a unui model prototipic și a unui model pe bază de exemplare. Teoria accentuării și modelul exemplar prezic că pentru a obține asimilare categorială este necesar să existe cel puțin două categorii, pe când modelul prototipic susține că o singură categorie este suficientă, întrucât aceasta ar produce un prototip al categoriei, iar instanțele aparținând acesteia ar fi asimilate prototipului. Pe de altă parte, modelele exemplar și prototipic prezic că efectul de accentuare categorială se datorează în mai mare măsură asimilării intracategoriale decât contrastului intercategorial, spre deosebire de formularea originală a teoriei accentuării, care consideră că accentuarea se datorează percepției distorsionate a stimulilor situați la granițele categoriale. Analizele statistice au arătat că asimilarea intracategorială a fost mai puternică în condiția multicategorială (când participanții au evaluat zilele a trei luni consecutive) decât în condiția monocategorială (când participanții au evaluat zilele unei singure luni). De asemenea, estimările temperaturilor la granițele superioare nu au fost inferioare valorilor reale și nici temperaturile la granițele inferioare nu au fost superioare valorilor reale, cum a prezis teoria originală a accentuării. Dimpotrivă, nu s-a înregistrat nici o diferență semnificativă în acest sens.

Autorii sugerează că modelul pe bază de exemplare al memoriei, elaborat de Smith și Zárte (1992), ar explica foarte bine aceste rezultate. Când un participant încearcă să determine temperaturile medii ridicate dintr-o anumită zi a anului, el își va aminti experiențe specifice ale zilelor din jurul acelei date, dar numele lunii de care aparține acea zi îl va constrânge să-și aducă aminte de mai multe zile din luna respectivă, decât dintr-o lună apropiată. De exemplu, dacă trebuie să estimezi temperatura medie din 29 august, e mai probabil să-ți amintești de mai multe zile din august decât din septembrie, iar situația se va prezenta invers dacă trebuie să estimeze temperatura medie din 6 septembrie,

fapt care va conduce la supraestimarea diferenței de temperatură dintre cele două zile ale anului (Krueger și Clement, 1994).

Aceste experimente sunt fascinante, dar unele aspecte pot ridica semne de întrebare. De exemplu, s-ar putea ca înadecvarea modelului prototipic să se datoreze faptului că interpretarea acestui model a fost nerealistă. Pare puțin plauzibil ca prototipul pentru o lună să includă date specifice despre temperatura medie pe parcursul mai multor zile ale respectivei luni. Când te gândești la luna martie, probabil asociezi această lună cu venirea primăverii, zile mai calde, mai mult soare etc., și nu cu temperatură medie de 14° în 10 martie, de 18° în 20 martie etc. Cu alte cuvinte, e posibil ca sarcina experimentală să fi forțat căutarea în memorie a unor zile din martie, deci a unor instanțe particulare ale categoriei-țintă.

În plus, după cum au arătat cercetările conduse de Biernat *et al.* (Biernat și Manis, 1994 ; Biernat *et al.*, 1991), accentuarea categorială este mai evidentă pentru judecățile obiective și tinde să dispară sau să se inverseze pentru scalele subiective. Într-unul dintre studiile lor, Biernat *et al.* (1991, Studiul 1) au arătat participanților 44 de fotografii cu bărbați și femei. Fără ca participanții să știe, pentru fiecare fotografie care înfățișa un bărbat cu o anumită înălțime exista o fotografie cu o femeie de aceeași înălțime. Sarcina experimentală a constatat în estimarea înălțimii oamenilor din fotografii fie în termeni de picioare sau inci (o scală obiectivă), fie în temeni de scale subiective, de la foarte scund la foarte înalt, comparat cu persoana medie sau cu bărbatul/femeia medii. În celelalte studii, în loc de înălțime au fost estimate greutatea și venitul (Biernat *et al.* 1991, Studiul 2) și vârsta (Biernat *et al.* 1991, Studiul 3). Când judecățile au fost efectuate pe baza scalelor obiective (inci, livre, dolari etc.), bărbații au fost considerați în termeni mai stereotipici decât femeile (mai înalți, mai grei etc.). Oricum, aceste efecte au fost mult mai reduse în cazul scalelor subiective. Aceste rezultate au fost interpretate în sensul unor modificări ale standardelor de evaluare: întrucât ne așteptăm ca bărbații să fie mai înalți decât femeile, o femeie înaltă nu va fi judecată după același standard ca un bărbat înalt. Cu alte cuvinte, când ne gândim la o femeie înaltă ne gândim la ceva mai scund decât un bărbat înalt. O scală obiectivă nu permite această modificare a standardelor și estimările făcute pe baza sa vor fi în mai mare măsură afectate de

expectanțele stereotipice (vezi și Biernat și Fuegen, 2001 ; Biernat și Kobrynowicz, 1996 ; Biernat și Manis, 1994 ; Biernat și Vescio, 2002).

Aceste rezultate ridică întrebări interesante privind experimentele lui Krueger și Clement (1994). În acel caz a fost folosită o scală obiectivă (temperatura). Ce rezultate s-ar obține cu o scală subiectivă (mai cald, mai rece etc.) ? E posibil ca efectele modificării standardelor de evaluare să intervină și în acest caz, deoarece pare plauzibil să credem că, de exemplu, o zi caldă de februarie nu este considerată la fel de caldă ca o zi caldă de martie. Ceea ce ar implica efecte de atenuare categorială mai reduse în cazul folosirii unei scale subiective și ridică semne de întrebare asupra generalității concluziilor derivate de Krueger și Clement.

4.1.3.2. Accentuarea în condițiile unor atribute multiple

Aceste studii care au încercat să explice procesele cognitive responsabile de producerea efectelor de accentuare categorială au inclus, de regulă, situațiile în care distincțiile categoriale se fac pe baza unui singur atribut. Ce se întâmplă însă când intervin mai multe atribute și chiar mai mult de două categorii, cum se întâmplă de regulă în viața de zi cu zi ?

McCauley și colaboratorii săi (McCauley și Stitt, 1978 ; McCauley *et al.*, 1980) au sugerat că oamenii se folosesc de acele atribute care diferențiază cel mai bine o categorie de alta. Conform *principiului meta-contrastului*, elaborat de teoria autocategorizării, într-o situație dată, o dimensiune diferențiază cu atât mai bine cu cât diferența dintre stimulii unei categorii este mai mică decât diferența dintre acești stimuli și stimulii aparținând altor categorii. În formă matematică (McGarty, 1999, p. 112) :

$$\frac{\sum_{d=1}^{n_d} \sum_{i=1}^{n_x} \sum_{j=1}^{n_y} |x_{di} - y_{dj}| / (n_d n_x n_y)}{\sum_{d=1}^{n_d} \sum_{l=1}^{n_x} \sum_{m=1}^{n_x} |x_{dlm} - y_{dml}| / (n_d n_x)(n_x - 1)}, \text{ (Ecuația 1)}$$

(pentru dlm ? dml)

unde n_d este numărul de dimensiuni relevante, n_x este numărul de membri ai categoriei X, n_y numărul de membri ce nu aparțin categoriei X, iar x și y reprezintă poziționarea unui membru sau non-membru al categoriei X pe o anumită dimensiune d . Când valoarea fracției este mai mare decât 1, mulțimea de stimuli X va fi percepută ca o categorie. Această ecuație a meta-contrastului este similară calculului lui F în ANOVA, unde se împarte varianța intergrupuri la varianța intragrupuri, iar F trebuie să fie supraunitar pentru a fi semnificativ. Să vă ofer un exemplu mai intuitiv : dacă v-aș prezenta 50 de bile albe și 50 de bile negre ați face foarte ușor o categorizare în funcție de culoare, întrucât diferențele inter-categoriale sunt mult mai mari decât cele intra-categoriale. Dacă însă vă prezint 100 de bile din mai multe nuanțe de gri și vă cer să le categorizați în funcție de culoarea lor, sarcina dumneavoastră va fi mai dificilă, întrucât diferențele inter-categoriale vor fi apropiate ca valoare de diferențele intra-categoriale.

Ford și Stangor (1992, Experimentul 1) au realizat un experiment clasic pentru situațiile care implică atribute multiple. Ei au prezentat participanților informații despre comportamentele efectuate de membrii a două grupuri. Aceste comportamente erau relevante pentru trăsăturile de prietenie și inteligență. Deși comportamentele au variat din punct de vedere al caracterului lor prietenos și inteligent, pentru jumătate dintre subiecți diferența medie dintre cele două grupuri-țintă era mai mare în privința prieteniei decât a inteligenței, în timp ce pentru cealaltă jumătate situația s-a prezentat invers. Când participanții au fost solicitați să caracterizeze liber grupurile-țintă, cei pentru care diferența dintre grupuri a fost mai importantă în privința inteligenței s-au folosit mai mult de acest atribut decât de prietenie, situația prezentându-se invers pentru cei care au fost învățați despre o diferență mai mare în privința prieteniei. Mai mult, aceeași situație a fost înregistrată și când în locul diferenței dintre tendințele centrale ale grupurilor-țintă, a fost manipulată variabilitatea intra-grupală, participanții bazându-se în mai mare măsură pe acele atribute pentru care variabilitatea intra-grupală a fost mai redusă, fapt interpretat de Ford și Stangor ca reducere al diagnosticității atributului respectiv prin variabilitatea intra-grupală redusă (Ford și Stangor, 1992, Experimentul 3).

Recent, Corneille și Judd (1999) au complicat situația, întrebându-se ce se întâmplă când intervin mai mult de două categorii și atribute. În prima fază a primului experiment, ei au prezentat unor participanți seturi de imagini cu pești aparținând anumitor specii. Două dintre acestea reprezentau specii reale, în timp ce a treia era sintetizată pe calculator prin amalgamarea în proporții egale a primelor două specii cu ajutorul unui program special. Imaginile includeau un pește prototipic pentru specia lui precum și variații sistematice ale acestui prototip. Participanții au primit imagini doar cu categoria amalgamată sau au primit imagini atât cu categoria amalgamată, cât și cu una dintre cele două specii reale de pește, în toate combinațiile și ordinele de prezentare posibile. Într-o a doua fază, participanții au primit un nou set de imagini cu pești, iar sarcina lor a fost să estimeze cât de tipice sunt aceste imagini pentru categoria-țintă (cea amalgamată). Rezultatele au arătat că reprezentarea categorială a depins de contextul în care a fost învățată categoria-țintă, anumite exemplare fiind percepute ca mai puțin tipice pentru categoria-țintă când aceasta a fost învățată în contextul unei alte categorii. Mai exact, exemplarele care apropiau categoria-țintă de prototipul categoriei-context au fost percepute ca mai puțin tipice pentru categoria lor, ceea ce reflectă un mecanism de accentuare inter-categorială, în condițiile unei judecăți holistice (tipicalitatea presupune luarea în calcul a mai multor dimensiuni). În al doilea studiu, ei au redus numărul de condiții experimentale și au observat în plus că accentuarea inter-categorială s-a manifestat și prin perceperea unei tipicalități mai ridicate a peștilor care erau mai depărtați morfologic de prototipul categoriei-context. În plus, exemplarele irelevante comparației dintre categoria-țintă și categoria context au fost considerate mai puțin relevante pentru definirea apartenenței la categoria țintă, fapt care sugerează că dimensiunile irelevante comparației dintre două categorii tind să fie ignorate în procesul categorizării.

4.1.3.3. Omogenitatea out-grupului

Din punct de vedere social, unul dintre cele mai importante efecte ale accentuării categoriale este că oamenii percep mai puțină variabilitate în rândul out-grupurilor decât în rândul in-grupurilor. Acest fenomen –

al omogenității out-grupului – este intens studiat de psihologi întrucât conduce la evaluări mai extreme ale membrilor out-grupurilor și la generalizări mai ușoare ale comportamentele lor la nivelul întregului grup (Judd și Park, 1988 ; Park și Judd, 1990 ; Linville *et al.*, 1989).

De ce atribuie oamenii mai puțină variabilitate out-grupurilor ? De ce toți chinezii ni se par la fel, de ce tindem să credem că toți țiganii sunt infractori ? Există mai multe teorii și modele teoretice care încearcă să explice acest fenomen. Unele cred că diferența este dată de gradul diferit de familiaritate cu membrii in-grupului și cei ai out-grupului, alții cred că esențial este ce fel de informații sunt accesate din memorie, în timp ce altele atribuie o importanță fundamentală contextului în care are loc procesul de judecată socială. Să le luăm pe rând.

4.1.3.3.1. Modelul poli-exemplarelor : familiaritatea este esențială

Conform modelului poli-exemplarelor, elaborat de Linville, Fischer și Salovey (1989) efectul omogenității out-grupului este determinat de faptul că suntem familiarizați în mai mare măsură cu membrii in-grupului decât cu membrii out-grupului. Datorită acestui grad diferit de familiaritate, când trebuie să efectuăm judecăți de variabilitate grupală vom accesa un eșantion mai mare de membri ai in-grupului decât de membri ai out-grupului și, cum distribuția populațiilor mai mari este mai dispersată decât distribuția populațiilor mai reduse ca număr, vom atribui un grad mai mare de omogenitate out-grupului.

Omogenitatea este înțeleasă de Linville și colegii săi în termeni de percepție a diferențierii și variabilitate. *Perceperea diferențierii* este definită ca probabilitatea ca doi indivizi aleși la întâmplare dintr-un grup să difere în privința unei însușiri, în timp ce *variabilitatea* este înțeleasă ca gradul de răspândire al distribuției.

Aceste prezumții teoretice au fost confirmate de trei experimente care au arătat că omogenitatea out-grupului nu este dată pur și simplu de distincția in-grup-out-grup, ci de gradul distinct de familiaritate cu aceste grupuri. Mai exact, tinerii și bătrânii, respectiv americanii și irlandezii (grupuri care diferă din punctul de vedere al familiarității

reciproce), au perceput o diferențiere și variabilitate mai mari în rândul in-grupului decât al out-grupului, dar acest lucru nu s-a întâmplat când distincția in-grup-out-grup s-a făcut între femei și bărbați, întrucât gradul de familiaritate cu out-grupul a fost mai mare și apropiat de cel al in-grupului. Un al patrulea experiment a arătat că elevii percep mai multă diferențiere și variabilitate în rândul colegilor de clasă pe măsură ce devin mai familiari cu aceștia, dovedind astfel că gradul de familiaritate este suficient pentru a explica diferențele de percepție a variabilității și diferențierii grupului. În fine, o simulare computerizată, care a variat distribuția (normală, bimodală, asimetrică) și numărul instanțelor (2, 5, 10 și 20) învățate de un program care a implementat modelul poli-exemplarelor a demonstrat că o familiaritate mai mare conduce la perceperea unei diferențieri și variabilități mai mari, dar că acest efect e mai puternic în privința diferențierii decât a variabilității (Linville, Fischer și Salovey, 1989).

Într-un studiu mai recent, Linville, Fischer și Yoon (1996) au dus ipoteza familiarității mai departe, prezicând că familiaritatea mai mare cu in-grupul comparativ cu out-grupul determină nu numai fenomenul omogenității out-grupului, ci și un fenomen pe care acești autori l-au numit *covariația out-grupului*. Mai exact, ei au pornit de la ideea că oamenii nu reprezintă grupurile sociale în termeni de trăsături unice, ci în termeni de clusteri de trăsături care descriu subtipuri sau membri ai grupului, iar aceste reprezentări includ și informații despre covariația trăsăturilor. De exemplu, sociabilitatea și silența la învățătură pot fi trăsături negativ corelate, subtipul studentului tocilar fiind descris ca puțin sociabil, dar foarte silitor, pe când subtipul studentului petrecăreț este descris ca foarte sociabil, dar puțin silitor. Perceperea covariației ar avea un rol esențial pentru oameni, permițându-le să deducă motive și trăsături pe baza comportamentelor sau să facă predicții comportamentale pe baza observării unor trăsături etc.

O familiaritate mai ridicată cu membrii unui grup ar trebui să conducă, conform teoriei lui Linville *et al.* (1996), la perceperea unui grad mai redus de covariație a trăsăturilor care îi descriu pe membrii grupului respectiv. Și pentru că oamenii sunt mai familiari cu membrii in-grupului decât cu cei ai diverselor out-grupuri, covariația percepută

a trăsăturilor out-grupului va fi mai ridicată. De ce ar conduce gradul mai mare de familiaritate cu membrii unui grup la perceperea unui grad mai mic de covariație a trăsăturilor respectivului grup? Linville *et al.* (1996) susțin că, deși regula e că oamenii supraestimează covariația trăsăturilor grupale la început, pe măsură ce cunosc mai mulți membri ai grupului, multe dintre expectanțele lor de uniformitate bazate pe perceperea unei covariații ridicate vor fi contrazise și, ca urmare, ei își vor corecta această percepție.

Într-un experiment condus pe tineri și bătrâni, Linville *et al.* (1996) au arătat că participanții au perceput un grad mai scăzut de covariație a trăsăturilor in-grupului, efect care a rămas semnificativ și după ce analiza statistică a fost controlată pentru favorabilitate și numărul de subtipuri. De asemenea, percepția covariației a corelat negativ cu gradul de familiaritate, ceea ce a confirmat de asemenea ipoteza familiarității. Oricum, când sexul a fost criteriul pentru distincția in-grup-out-grup, aceste diferențe au dispărut, deoarece participanții au fost relativ la fel de familiari atât cu membrii in-grupului, cât și cu membrii out-grupului. În fine, un al treilea experiment, în care participanții au fost studenți la științe economice și studenți cu minim 3 ani experiență de lucru care urmau să obțină un MBA (deci participanți cu un grad mai mic, respectiv mai mare de familiaritate cu oamenii de afaceri), a demonstrat că participanții cu un grad mai ridicat de familiaritate cu mediul de afaceri au perceput mai puțină covariație între trăsăturile subtipurilor oamenilor de afaceri. Când analiza a fost controlată pentru anii de experiență, efectul statistic a devenit nesemnificativ, ceea ce dovedește că familiaritatea a moderat diferențele de grup între studenții simpli și studenții MBA în ceea ce privește perceperea covariației Linville, Fischer și Yoon (1996).

4.1.3.3.2. Modelul stocării duale :

contează ce îți aduci aminte

Modelul stocării duale, propus de Park și Judd (Judd și Park, 1988 ; Park și Judd, 1990 ; Park *et al.*, 1992), susține că oamenii reprezintă grupurile sociale atât la nivelul indivizilor care compun grupurile, cât și al grupului ca întreg, informația despre grup fiind abstractizată online,

pe baza observării membrilor grupului. La fel face și modelul exemplarelor propus de Linville *et al.* (1989), dar Judd și Park (1988) reproșează acestora faptul că, deși acceptă că reprezentările oamenilor nu constau doar în stocarea exemplarelor, simulările lor se comportă ca și cum doar exemplarele ar conta.

Or, după Judd și Park (1988), faptul că oamenii stochează și informații despre grup și despre indivizii care compun grupul contează mai ales în momentul în care ei accesează aceste informații. Informația despre propriul grup este accesată atât la nivelul grupului, cât și al membrilor in-grupului, un rol esențial revenind aici propriei persoane, care are mai mari șanse să ne vină în minte când ne gândim la in-grup. Din contra, la nivelul out-grupului sunt mai mari șansele ca accesarea informației să se facă numai la nivel de grup. Aceasta ar însemna că efectul omogenității out-grupului este determinat nu atât de gradul de familiaritate mai redus cu membrii acestuia, cât de faptul că informația despre membrii out-grupului are mai puține șanse să fie accesată decât informația despre membrii in-grupului. Ceea ce înseamnă că in-grupul va apărea mai variabil decât out-grupul, deoarece informația accesată în primul caz e mai variabilă decât informația accesată în al doilea caz.

Aici intervine o problemă. Din punct de vedere empiric, modelul stocării duale prezice că pentru femei și bărbați, grupuri în care gradul de familiaritate cu out-grupul este aproximativ la fel de mare ca familiaritatea cu in-grupul, vom observa totuși efectul omogenității out-grupului, din cauza accesării diferențiale a informației pentru in-grup și out-grup. Este ceea ce Park și Rothbart (1982) au și demonstrat experimental. Totuși, atât predicțiile, cât și rezultatele lor contrazic complet predicțiile și rezultatele obținute de Linville *et al.* (1989). Cine are dreptate?

Pentru a rezolva disputa, Judd și Park (1988) au elaborat un experiment în care gradul de familiaritate cu in-grupul și out-grupul să fie controlat strict. În acest sens, ei au apelat la paradigma grupului minimal, pe care au modificat-o astfel încât numărul membrilor out-grupului și in-grupului pe care participanții îi cunosc să fie egal. De asemenea, o parte dintre participanți au aflat că interacțiunea dintre grupul lor și out-grup se va baza pe cooperare pe când cealaltă parte a participanților a aflat că natura interacțiunii intergrupale va fi competitivă.

Rezultatele lor au arătat că omogenitatea out-grupului s-a manifestat în condiția competițională, dar nu și atunci când participanții au crezut că vor coopera cu membrii out-grupului, ceea ce e greu de explicat din punctul de vedere al modelului exemplarelor (Judd și Park, 1988).

Oricum, operaționalizarea diferită a omogenității out-grupului în studiile lui Judd și Park, respectiv ale lui Linville *et al.* reprezintă un factor important, care ar fi putut afecta semnificativ direcția rezultatelor experimentale. Pe de o parte, Park și Rothbart (1982) le-au cerut subiecților lor să estimeze procentajul femeilor sau bărbaților care prezintă o anumită caracteristică despre care se știa dinainte că este stereotipică sau contrastereotipică pentru aceste grupuri. În accepția acestor autori, un grup era perceput ca omogen dacă primea un procentaj mare de trăsături stereotipice și un procentaj mic de trăsături contrastereotipice. Pe de altă parte, Linville *et al.* (1989) le-au cerut subiecților să specifice procentajul de bărbați sau femei care sunt foarte inteligenți, inteligenți, neintelenți etc., specificând șapte astfel de categorii pentru fiecare trăsătură studiată. În ce măsură puteau aceste operaționalizări să conducă la rezultate diferite privind fenomenul omogenității out-grupului?

Park și Judd (1990) au condus două experimente în care variabilitatea grupurilor a fost măsurată simultan folosind aceste două operaționalizări ale omogenității grupale. Datele lor au sugerat că diferențele observate între rezultatele experimentelor conduse din perspectiva modelului stocării duale și cel al exemplarelor pot fi explicate, cel puțin parțial, prin metodele diferite de măsurare a variabilității grupale, întrucât cele două metode au condus la rezultate diferite, similare celor obținute de studiile anterioare.

Oricum, rezultatele celor două experimente conduse de Park și Judd (1990) au avut și alte implicații importante. Astfel, pe baza analizei rezultatelor a două experimente, cei doi autori au sugerat că variabilitatea grupală trebuie gândită dual, atât ca *dispersie* (adică dispersia membrilor unui grup de-a lungul unei caracteristici), cât și ca *stereotipicalitate* (în ce măsură grupul ca întreg se încadrează stereotipului grupal). În primul caz, un grup este privit ca variabil în măsura în care membrii săi diferă mult din punctul de vedere al dimensiunii luate în considerare, pe când în al doilea caz un grup este judecat ca variabil în

măsura în care majoritatea grupului este privită ca stereotipică și doar o mică minoritate este privită dintr-o perspectivă contrastereotipică. Deși în experimentele lor cele două dimensiuni au fost independente, Park și Judd (1990) consideră că în alte situații ele pot fi corelate, iar media grupului este esențială în acest sens. De exemplu, când tendința centrală a grupului nu este intensă, dispersia și stereotipicalitatea pot fi ortogonale, dar când media este extremă dispersia și stereotipicalitatea vor fi corelate negativ. Mai exact, dispersia grupului va fi foarte mică și un număr mare de membri ai grupului vor fi judecați din prisma stereotipului (Park și Judd, 1990).

Povestea nu se încheie însă aici. După ce și-au consumat neuronii pe tema rolului exemplarelor în formarea judecăților de variabilitate grupală, cercetătorii au început să creadă că, la urma urmelor, s-ar putea ca exemplarele să nu fie chiar atât de importante. Relevantă în acest sens este o cercetare condusă de Park Ryan și Judd (1992), care a explorat rolul complexității reprezentărilor cognitive în perceperea variabilității grupale. Un prim experiment a confirmat faptul că oamenii descriu mai multe subgrupuri pentru in-grup decât pentru out-grupuri, precum și faptul că această diferență prezice diferențele în perceperea variabilității grupurilor sociale. De asemenea, când analiza statistică a fost controlată pentru numărul de subgrupuri folosite pentru a descrie grupurile analizate, efectul omogenității out-grupului a dispărut. Mai mult, numărul de subgrupuri generate s-a dovedit a fi un factor mai important decât familiaritatea, numărul de atribute generate și redundanța acestora. Un al doilea experiment a arătat că, în comparație cu grupul de control, subiecții care au trebuit să împartă membrii grupurilor în subgrupuri, au perceput mai multă variabilitate la nivelul respectivelor grupuri. Aceste rezultate i-au determinat pe Park, Judd și colegii lor să concluzioneze că numărul de instanțe accesate de oameni când fac judecăți ale omogenității grupului nu este factorul esențial în dinamica acestor procese. Dimpotrivă, oamenii se gândesc mai degrabă la subgrupuri și gradul lor de similaritate (Park *et al.*, 1992).

Oricum, o cercetare mai recentă (Judd, *et al.*, 1995), care a apelat a grupuri reale, a arătat că efectul omogenității out-grupului și al

favorizării în-grupului a putut fi demonstrat numai în rândul participanților africano-americiani, dar că aceste efecte nu au apărut printre participanții albi. Aceste rezultate nu au putut fi interpretate prin prisma ipotezei dezirabilității sociale întrucât s-au obținut rezultate identice atât cu metode explicite, cât și cu metode implicite. Mai mult, singura scală la care și albi s-au purtat identic cu africano-americii a fost termometrul afectiv, care, teoretic, ar fi trebuit să fie cel mai sensibil la efectele dezirabilității sociale. Explicația preferată de Judd *et al.* (1995) a fost aceea a socializării diferențiale: albi ar fi crescuți într-un spirit care descurajează judecățile pe baza etnicității, pe când africano-americii ar fi încurajați să-și prețuiască apartenența etnică. Cu alte cuvinte, dimensiunea normativ-valorică este esențială pentru înțelegerea acestui fenomen.

4.1.3.3.3. Teoria auto-categorizării :

e o problemă de context și motivație

Haslam *et al.* (1995) au explicat omogenitatea out-grupului din perspectiva teoriei identității sociale și a auto-categorizării. Teoria lor nu apelează deloc la factori reprezentationali și consideră că judecarea omogenității grupurilor sociale depinde de factori contextuali care afectează procesul categorizării și nu de apartenența la un grup în sine.

Conform teoriei auto-categorizării sociale oamenii se pot gândi la ei ca indivizi, membri ai grupurilor sociale sau ca membri ai speciei umane. Proeminența unei anumite categorii este dată de potrivire, adică de gradul în care o categorizare corespunde realității din punctul de vedere al aspectului comparativ și normativ. *Potrivirea comparativă* este dată de principiul meta-contrastului, conform căruia o mulțime de stimuli are mai mari șanse să fie inclusă într-o categorie dacă diferențele dintre acești stimuli și stimulii altei mulțimii sunt mai mari decât diferențele dintre stimulii aparținând aceleiași mulțimi (vezi și Ecuația 1). *Potrivirea normativă* este dată de măsura în care instanțele unei categorii se potrivesc caracteristicilor categoriei luate în considerare, cu alte cuvinte dacă membrii unei categorii se comportă așa cum ar sugera apartenența lor la respectiva categorie. Aceste principii atribuie un rol

important *contextului comparativ*, care determină în mare măsură procesul auto-categorizării și implicit numărul membrilor incluși într-o categorie a sinelui. Ceea ce înseamnă că efectul omogenității out-grupului poate fi determinat în mare parte de contextul comparativ : când oamenilor li se cere să judece in-grupul în absența unei distincții intergrupale proeminente, nivelul categorizării intra-grupale este cel mai proeminent, iar când li se cere să judece out-grupul, nivelul categorizării inter-grupale este cel mai proeminent. Într-un prim experiment, Haslam *et al.* au cerut participanților să judece dimensiunile stereotipice și non-stereotipice ale australienilor și americanilor atât separat, cât și când grupurile au fost considerate împreună. În primul caz, efectul omogenității out-grupului a fost observat la fel ca în celelalte studii asupra acestui fenomen, dar când americanii și australienii au fost judecați împreună, omogenitatea atribuită acestor grupuri naționale a fost similară. Oricum, rezultatele acestui experiment au sugerat că efectul omogenității out-grupului nu depinde numai de sensibilitatea procesului auto-categorizării la variațiile contextuale, ci și de factori motivaționali, așa cum au fost specificați de teoria identității sociale (Haslam *et al.*, 1995). Astfel, asimetria potrivirii normative (in-grupul și out-grupul nu sunt reprezentate identic din punctul de vedere al atributelor pozitive și negative) ar putea explica în mare parte rezultatele relevate de Park și Judd sau Linville și Salovey (Haslam *et al.*, 1995).

Într-adevăr, un alt experiment a demonstrat că efectul omogenității out-grupului depinde și de favorabilitatea trăsăturilor stereotipice, întrucât deși participanții au fost dispuși într-o mai mare măsură să atribuie out-grupului trăsături pozitive ale in-grupului, ei au fost mai puțin dispuși să atribuie in-grupului trăsături negative ale out-grupului. Ca urmare, efectul omogenității out-grupului a fost mai evident când subiecții au fost nevoiți să folosească numai trăsături negative, dar când ei au fost nevoiți să folosească numai trăsături pozitive, efectul omogenității out-grupului a fost practic inversat (Haslam *et al.*, 1995).

4.2. Factori motivaționali și de personalitate

Până de curând, mulți psihologi sociali au fost sceptici în privința potențialului științific al noțiunii de „motivație”, considerând că procesele psihice pot fi explicate în termeni pur cognitivi (Kunda, 1990). Oricum, cercetările centrate asupra factorilor motivaționali nu au fost abandonate complet niciodată și există numeroase teorii motivaționale cu relevanță directă sau indirectă asupra problematicii percepției și evaluării intergrupale.

Dacă abordarea cognitivă a formării stereotipurilor tinde să le privească pe acestea ca produse naturale ale modului de operare al gândirii umane, abordarea motivațională consideră că stereotipurile pot fi înțelese ca gânduri ale căror direcție și conținut sunt dictate de nevoia de satisfacere a unor trebuințe importante, cum ar fi cea de păstrare a unei stime de sine pozitive, de justificare a sistemului, de dominare socială sau de reducere a anxietății provocate de conștientizarea propriei mortalități.

4.2.1. În căutarea stimei de sine

Conform teoriei identității sociale (Tajfel și Turner, 1986), oamenii ar fi motivați să mențină o stimă de sine pozitivă, iar apartenența la un grup ar juca un rol important în acest sens, întrucât o imagine favorabilă a in-grupului poate ajuta la menținerea unei stime de sine ridicate. Cu alte cuvinte, oamenii ar fi motivați să favorizeze propriul grup pentru că acest lucru îi face să se simtă mai bine. Într-adevăr, studiile au demonstrat că oamenii favorizează propriul grup cognitiv, atitudinal și comportamental chiar și când distincția in-grup-out-grup se face pe baza unui criteriu arbitrar¹ (Tajfel *et al.*, 1971), iar cercetări recente au demonstrat că acest fenomen se manifestă și la nivel inconștient (Ashburn *et al.*, 2001).

1. Paradigma experimentală în care participanții sunt repartizați în două sau mai multe grupuri pe baza unui criteriu arbitrar este cunoscută sub numele de „paradigma grupului minimal”.

Relația dintre favorizarea in-grupului și stima de sine nu a fost însă formulată suficient de clar, iar Hogg și Abrams (1990) au interpretat această relație în termenii a două corolarii: pe de o parte, favorizarea in-grupului trebuie să conducă la creșterea stimei de sine, iar pe de altă parte o stimă de sine scăzută trebuie să conducă la favorizarea in-grupului. Pe scurt, stima de sine poate fi o cauză sau un efect al favorizării in-grupului. Cercetările existente par să confirme primul corolar, dar numai pe anumite dimensiuni ale stimei de sine (Rubin și Hewstone, 1998), același lucru fiind valabil și pentru al doilea corolar, unde, de pildă, o meta-analiză recentă a relevat legături mai puternice între stima de sine personală și părtinirea in-grupală decât între stima de sine colectivă și părtinirea in-grupală (Aberson *et al.*, 2000). Pe de altă parte, Baumeister, Smart și Boden (1996) au susținut că atitudinile adverse și comportamentele agresive și violente față de out-grupuri sunt determinate nu atât de o stimă de sine scăzută cât de amenințări la adresa aspectelor cele mai prețuite ale imaginii de sine, asociind deci părtinirea intergrupală unui nivel ridicat al stimei de sine.

Un aspect important al părtinirii intergrupale, care a primit o atenție deosebită din partea cercetătorilor, este dacă oamenii sunt părtinitori deoarece preferă in-grupurile sau pentru că nu suportă out-grupurile. Studii recente tind să sugereze că predominantă este prima componentă. De exemplu, Cameron *et al.* (2001) au demonstrat că, în ciuda unei opinii larg răspândite că prejudecățile negative se învață de la vârste fragede, copiii manifestă mai degrabă pozitivitate față de in-grup decât negativitate față de out-grup. Brewer (1999) afirma și ea că preferința pentru in-grup este regula, bazându-se pe o perspectivă evoluționistă conform căreia am evaluat ca specie spre o interdependență obligatorie care impune sisteme cooperative de asociere între oamenii, în care încrederea domină neîncrederea. Pe de altă parte, Shah *et al.* (2004) au susținut că favorizarea in-grupului sau defavorizarea out-grupului depinde de natura *orientării regulatorii*¹ a indivizilor. O orientare promotorie

1. Acest concept (*regulatory focus*) a fost introdus de Torrey Higgins pentru a descrie felul în care oamenii încearcă să-și satisfacă nevoia fundamentală de securitate. Higgins consideră că avem două sisteme regulatorii: unul promotor, orientat spre atingerea idealurilor (dorințe, speranțe etc.), sensibil

este asociată favorizării in-grupului, pe când o orientare preventivă este asociată defavorizării out-grupului.

Cert este că negativitatea față de out-grupuri poate interveni ușor în condițiile unei competiții intergrupale sau în cazul percepției unei amenințări din partea out-grupului. Și, după cum remarca Billig (2002), negativitatea față de out-grup are cele mai grave implicații asupra relațiilor intergrupale, luând adesea forma dezumanizării out-grupului. În conformitate cu această idee, Leyens și colaboratorii săi au descris o serie de studii care au demonstrat că oamenii asociază și atribuie mai ușor sentimentele (emoții secundare, specific umane) in-grupului și emoțiile (emoții primare, pe care le avem în comun cu animalele) out-grupului¹ (Gaunt, Leyens și Demoulin, 2002 ; Leyens *et al.*, 2000 ; Leyens *et al.*, 2001), și se poartă mai negativ față de membrii out-grupurilor când aceștia exprimă emoții secundare (Vaes *et al.*, 2003). Pe scurt, membrii out-grupurilor tind să fie văzuți ca infraumani și tratați în consecință.

Oricum, pe lângă explicația clasică a fenomenului favorizării in-grupului oferită de teoria identității sociale și de teoria auto-categorizării, există autori care susțin că avem nevoie de alte variabile pentru a înțelege de ce oamenii favorizează in-grupul. De exemplu, Moscovici și Perez (1997) au sugerat că e posibil ca discriminarea intergrupală să fie determinată nu atât de accentuarea diferențelor dintre membrii a două grupuri diferite, cât de dorința de negare a similarității. În timp ce

la prezența sau absența câștigurilor și care este asociat comportamentelor de apropiere, și unul preventiv, orientat spre respectarea normelor (datorii, responsabilități, etc.), sensibil la prezența sau absența pierderilor și asociat comportamentelor de evitare (Higgins, 1997).

1. Cineva ar putea face observația ca e normal să atribuim în mai mare măsură sentimentele in-grupului întrucât ele sunt mai puțin vizibile și e necesară o familiaritate crescută cu membrii unui grup pentru a le putea identifica. Or, suntem mai puțin familiari cu membrii out-grupurilor decât cu membrii in-grupurilor. Totuși, Cortes *et al.* (2005) au demonstrat că putem atribui în mai mică măsură sentimente unui out-grup chiar dacă suntem foarte familiarizați cu membrii acestuia. De fapt, ei chiar au sugerat că o familiaritate mai ridicată cu un out-grup este asociată unui grad mai ridicat de infraumanizare.

această observație provocatoare a rămas deocamdată la stadiul de speculație teoretică¹, alți cercetători și-au închegat explicațiile în cadrul unor modele explicative pe care le vom prezenta în cele ce urmează.

4.2.1.1. *Auto-ancorare și diferențiere*

Cadinu și Rothbart (1996) au observat că, deși fenomenul favorizării in-grupului a fost confirmat de numeroase cercetări, este mai puțin clar de ce anume se produce acest fenomen în cadrul paradigmei grupului minimal. Explicația oferită de acești doi autori este în esență opusă teoriei identității sociale. În timp ce, conform teoriei identității sociale, o imagine favorabilă a in-grupului ajută la menținerea unei imagini pozitive a sinelui, pentru Cadinu și Rothbart (1996), lucrurile se petrec invers, imaginea pozitivă a in-grupului fiind derivată din imaginea pozitivă a sinelui. Două concepte sunt esențiale în acest sens : *auto-ancorare* și *diferențiere*. *Auto-ancorarea* înseamnă că, în cadrul paradigmei grupului minimal, auto-percepția determină imaginea pozitivă a in-grupului. Cu alte cuvinte, imaginea in-grupului reprezintă o copie mai puțin extremă a imaginii de sine. Ceea ce înseamnă că imaginea in-grupului trebuie să fie mai puțin pozitivă decât imaginea de sine, adică exact invers decât cred cei doi autori că ar prezice teoria identității sociale. Pe de altă parte, *diferențierea* înseamnă că oamenii, pe baza a ceea ce cunosc despre un grup, tind să atribuie caracteristici opuse celui alt grup. Și

-
2. O meta-analiză publicată de Jetten, Spears și Postmes în 2004 nu a reușit să detecteze o relație semnificativă între distinctivitatea intergrupală (percepția disimilarității dintre ingroup și outgroup pe o anumită dimensiune) și diferențiere intergrupală (tendința de a distinge in-grupul într-un mod favorabil sau defavorabil față de out-group). Totuși, identificarea cu in-grupul a moderat relația, în sensul că cei cu identificare ridicată au manifestat o *diferențiere reactivă* (adică au diferențiat mai mult când similaritatea dintre in-grup și out-group a fost ridicată), iar cei cu identificare scăzută au manifestat o *diferențiere reflectivă* (au diferențiat mai intens când similaritatea dintre in-grup și out-group a fost scăzută). Pe scurt, sugestia lui Moscovici și Perez e mai probabil să fie valabilă pentru cei care se identifică puternic cu propriul grup.

devreme ce imaginea in-grupului este pozitivă, rezultă că imaginea out-grupului va fi mai puțin pozitivă.

Într-un prim experiment, participanții au fost categorizați mai întâi ca aparținând grupului care preferă tablouri de Thompson, grupului care preferă tablourilor de Cooper, sau nu li s-a oferit nici o informație despre apartenența lor la un anume grup. Mai departe, participanții au fost manipulați să creadă că preferința pentru un anume pictor corelează cu anumite trăsături de personalitate, iar sarcina lor era ca, pe baza informației despre trăsăturile unui grup (care putea fi propriul grup sau out-grupul), să încerce să ghicească trăsăturile de personalitate ale celui alt grup. Rezultatele au arătat că cei care au trebuit să judece out-grupul pe baza informațiilor despre in-grup și cei necategorizați au folosit euristică trăsăturilor opuse, participanții din ambele condiții judecând celălalt grup ca având caracteristici opuse decât cele cunoscute pentru primul grup. Pe de altă parte, în acord cu predicțiile lui Cadinu și Rothbart (1996), participanții care au trebuit să judece in-grupul pe baza informației despre out-grup, l-au judecat în termeni pozitivi, indiferent de natura caracteristicilor out-grupului. De asemenea, imaginea de sine a fost mai bună decât imaginea in-grupului, ceea ce susține principiul auto-ancorării, deși mai puțin puternic, întrucât datele au avut doar o natură corelațională. Oricum, dacă imaginea in-grupului depinde de imaginea sinelui atunci efectele sinelui asupra imaginii grupului ar trebui să fie cu atât mai puternice cu cât sinele este mai proeminent. Într-adevăr, discrepanța dintre imaginea sinelui și a in-grupului a fost mai redusă când participanții au trebuit să evalueze propriul grup pe baza informațiilor despre out-grup decât în celelalte condiții (Cadinu și Rothbart, 1996).

Această ultimă ipoteză a fost confirmată mai convingător într-un al doilea experiment, în care participanții au trebuit să se evalueze mai întâi pe ei și abia apoi grupurile-țintă. Analizele statistice au găsit cel mai puternic efect al auto-ancorării printre cei care au judecat in-grupul, aceștia fiind urmați de participanții din grupul de control și de cei care au trebuit să evalueze out-grupul pe baza informațiilor despre caracteristicile in-grupului. Mai mult, comparația acestor rezultate cu cele din primul experiment a dovedit că similaritatea dintre sine și in-grup a fost

semnificativ mai ridicată în al doilea experiment, care a presupus o proeminență mai accentuată a sinelui (Cadinu și Rothbart, 1996).

Al treilea experiment din articolul lui Cadinu și Rothbart a eliminat acea parte a instrucțiunilor care specifica o corelație între preferința estetică și personalitate pentru a observa dacă diferențierea apare spontan și, de asemenea, a verificat dacă diferențierea și auto-ancorarea acționează independent una de cealaltă. În acest sens, o condiție experimentală a cerut participanților să judece out-grupul după evaluarea sinelui, iar altă condiție experimentală să judece out-grupul înainte de evaluarea in-grupului. Dacă diferențierea este independentă de auto-ancorare (în acest caz de proeminența sinelui) atunci diferențierea ar trebui să se manifeste la fel de puternic în ambele situații, dacă participanții au de evaluat trăsăturile out-grupului. Este exact ceea ce au demonstrat și rezultatele acestui experiment, pe lângă confirmarea celorlalte rezultate obținute în primele două experimente (Cadinu și Rothbart, 1996).

Oricum, al patrulea experiment este probabil cel mai important din punctul de vedere al confirmării ipotezei auto-diferențierii. În acest experiment o parte dintre participanți au primit feedback despre sine și au trebuit să facă inferențe despre grup, iar cealaltă parte a primit feedback despre grup și a trebuit să facă inferențe despre sine. Rezultatele au confirmat faptul că participanții au fost dispuși într-o măsură mai mare să procedeze inductiv, adică să generalizeze de la sine la in-grup, decât deductiv, adică să generalizeze de la in-grup la sine (Cadinu și Rothbart, 1996).

Aceste rezultate au fost interpretate ca valide doar în contextul paradigmei grupului minimal, în cazul grupurilor reale Cadinu și Rothbart (1996) opinând că oamenii pot deriva imaginea de sine pe baza imaginii in-grupului. Studii efectuate în condiții mai realiste sugerează că folosirea sinelui ca ancoră în judecarea grupului depinde de presiunile motivaționale exercitate asupra sa: când trebuința de auto-protejare este ridicată atunci vom favoriza mai mult propriul grup, folosind sinele pe post de ancoră, dar când această trebuință este scăzută atitudinea noastră față de grup tinde să devină mai rece (Sherman și Kim, 2005).

4.2.1.2. *Module neurocognitive :*

valoarea adaptativă a prejudecăților

Tobena, Marks și Dar (1999) au propus o interpretare a erorilor cognitive în general și a stereotipurilor și prejudecăților în special din punctul de vedere al valorii lor adaptative. După acești autori, erorile cognitive, fie ele la nivel perceptual, de memorie, social etc., sunt determinate de funcționarea unor module neuronale specializate care operează automat. Erorile sociale ar depinde de proprietățile modulelor neurocognitive care mediază percepția și categorizarea stimulilor sociali relevanți, ca față, privire, voce, emoții etc., fiind aproape inevitabile.

Ca un argument puternic în favoarea ipotezei lor, Tobena, Marks și Dar apelează la rezultatele acelor cercetări care au dovedit că stereotipizarea și categorizarea socială apar și la vârste foarte fragede, când influențele culturale sunt excluse. De exemplu, deja de la vârsta de 2-3 luni copiii se uită mai mult timp la fețele atractive decât la fețele neatractive, și pe la 2-3 ani categorizează ușor în funcție de rasă, sex sau vârstă. Un alt argument este dat de universalitatea propensiunii spre categorizare. Prin simpla repetare a observației porumbeii sunt capabili să dezvolte categorii ca „arbore” și „fețe”, ignorând variațiile contextuale și discriminând între trăsăturile esențiale și cele neesențiale. Chiar și rețelele neuronale artificiale accentuează diferențele inter-categoriale și similaritățile intra-categoriale când categorizează mulțimi de stimuli. Mai important, numeroase studii au arătat că module neuronale specifice ajută la procesarea informației sociale. De exemplu, s-a dovedit că recunoașterea expresiilor emoționale pentru frică și mânie se face în primul rând în amigdală (Tobena, Marks și Dar, 1999).

Funcționarea acestor module neuronale este determinată de legile evoluției, iar erorile lor sunt văzute ca simple efecte secundare al adaptării. În acest sens, Tobena, Marks și Dar (1999) observă că rețelele neuronale artificiale cărora li se permite să „evolueze” timp de mai multe generații produc erori de procesare care sunt similare cu ceea ce putem întâlni în lumea animală. Un studiu efectuat de Enquist și Arak (1993, *apud* Tobena *et al.*, 1999) a folosit o procedură iterativă pentru

a simula efectele selecției naturale asupra sistemelor de recunoaștere vizuală. Rețeaua neuronală simula sistemul de recunoaștere vizuală al femelei unei specii care trebuia să distingă masculii din aceeași specie de masculii altor specii numai prin lungimea cozii. Cel mai interesant rezultat a fost acela că, folosirea unor stimuli noi (cum ar fi cozi foarte mari sau bizare), care nu fuseseră prezentați în ședințele de învățare ale rețelei, a determinat rețeaua să producă răspunsuri mai puternice decât pentru stimulii originali. Mai mult, preferința spontană a rețelei pentru cozi mari a crescut atunci când simularea a permis mutații ale sistemului de recunoaștere vizuală și ale mărimii cozii masculilor și a continuat chiar și atunci când mărimea cozilor a ajuns să amenințe adaptarea masculilor la mediul lor. Ceea ce a confirmat ipoteza lui Darwin că trăsăturile care conferă un avantaj reproductiv pot evolua atât de mult încât să reducă rata supraviețuirii masculilor.

Interesant, astfel de exemple îi conduc pe Tobena, Marks și Dar la concluzii similare majorității cercetărilor de cogniție socială : resursele limitate de procesare ale creierului uman fac ca strategiile de procesare euristică, cu potențial mare de eroare să fie un compromis necesar pentru funcționarea sa eficientă (vezi Macrae și Bodenhausen, 2000, 2001). Iar avantajele evolutive implicate de astfel de erori sunt multiple : luarea unor decizii rapide, automate permite o detectare și concentrare mai eficientă asupra țințelor din mediu (de exemplu, un animal de pradă), permite alegerea unui plan fezabil în locul unei deliberări îndelungate asupra celei mai bune soluții posibile ș.a.m.d.

4.2.1.3. *Simpla categorizare :*

este apartenența la grup necesară ?

Într-un studiu asupra favorizării in-grupului național de către copii, Bennett, Lyons, Sani și Barrett, (1998) au arătat că favorizarea apare înainte ca aceștia să se identifice cu grupul lor. Cu alte cuvinte, identificarea cu in-grupul nu este necesară pentru ca fenomenul părtinirii grupale să se poată manifesta. Într-adevăr, cercetările care au folosit paradigma grupului minimal au demonstrat că simpla categorizare a

subiecților în două grupuri, pe baza unui criteriu aleatoriu, este suficientă pentru a produce fenomenul favorizării in-grupului. Greenwald *et al.* (2002b) au publicat un articol ale cărui rezultate merg și mai departe, punând sub semnul întrebării chiar și necesitatea apartenenței la un grup. Un experiment în care Greenwald și colegii săi au încercat să demonstreze acest fenomen cu ajutorul IAT-ului (*Implicit Association Test*) a relevat însă niște rezultate surprinzătoare, care sugerează că includerea subiecților într-un grup, chiar și pe baza unui criteriu aleatoriu, s-ar putea să nu fie o condiție necesară pentru producerea acestui fenomen.

Participanților le-au fost prezentate numele a patru indivizi care făceau parte din două echipe fictive și li s-a cerut să scrie aceste nume de cinci ori. După aceea, participanții au trebuit să (a) sorteze pur și simplu numele în funcție de echipa căreia îi aparțineau (cei din grupul de control, fără apartenență), (b) să sorteze numele înainte de a li se spune să-și imagineze că sunt membrii echipei a căror nume le-au auzit prima dată (apartenența post-sortare) sau (c) să sorteze numele după ce li s-a cerut să-și imagineze că sunt membrii echipei a căror nume le-au auzit prima dată (apartenența pre-sortare). În fine, la sfârșit au fost măsurate atitudinile implicite față de aceste grupuri (asocierea numelor învățate cu cuvinte plăcute sau neplăcute) și identificarea cu ele (asocierea numelor cu prenume la persoana întâi).

Cum era de așteptat, rezultatele au confirmat predicția că simpla apartenență la un grup determină atitudini mai favorabile față de grupul propriu decât față de out-grup, iar participanții s-au identificat corect cu grupul la care au fost repartizați. Oricum, surpriza a venit dinspre grupul de control, unde s-a observat că participanții au evaluat mai pozitiv și s-au identificat în mai mare măsură cu echipa care le-a fost prezentată prima dată. Un experiment ulterior, care a controlat mai atent variabilele implicate, a obținut aceleași rezultate. Mai mult, acest experiment a arătat că efectele partizanatului implicit sunt mai puternice asupra identității implicite decât asupra atitudinii implicite față de grupul ale cărui nume au fost studiate de participanți. Aceștia au asociat mai ușor numele din echipa studiată prima dată cu sinele chiar și după ce au trebuit să asocieze de mai multe ori aceste nume cu conceptul „a pierde”.

Când participanții au fost expuși la numele membrilor unei echipe de patru ori mai mult decât la numele membrilor celeilalte echipe, acest lucru nu a afectat efectul studierii numelor (Greenwald *et al.*, 2002b, Experimentul 2). Cu alte cuvinte, efectul studierii numelor nu pare să depindă de măsura expunerii la aceste nume, cum ar sugera *efectul simplei expuneri*, descoperit de Zajonc în 1968. Acest lucru a fost observat și atunci când designul experimental a permis ca efectele studierii numelor și ale expunerii să acționeze în opoziție unul față de celălalt (Greenwald *et al.*, 2002b, Experimentul 3). În plus, toate experimentele au demonstrat că simpla studiere timp de 45 de secunde a numelor membrilor unei echipe conduce la identificare și preferință atitudinală implicite pentru respectiva echipă. Efectul partizanatului implicit, la fel ca efectul simplei expuneri, implică expunerea la un set de stimuli. Oricum, spre deosebire de paradigma simplei expuneri, unde stimuli sunt prezentați individual, în cazul paradigmei partizanatului implicit ei sunt prezentați în grup. În plus, în cazul din urmă ei sunt prezentați o singură dată, în timp ce în efectul simplei expuneri se observă în urma unor expuneri repetate. În fine, efectul partizanatului implicit comportă pe lângă preferința atitudinală și identificarea implicită cu grupul format de setul de stimuli.

Ultimele două proprietăți (preferința atitudinală și identificarea) apropie partizanatul implicit de paradigma grupului minimal. Totuși, spre deosebire de aceasta, efectul partizanatului implicit se manifestă fără ca participanții să fie repartizați într-unul dintre grupuri. El seamănă mai mult cu preferința automată care se manifestă, de exemplu, când cineva urmărește un meci la TV între două echipe pe care nu le știa dinainte și decide rapid să țină cu una dintre ele. Pe baza acestor considerente, Greenwald *et al.* (2002b) au tins să considere că efectul partizanatului implicit ar putea fi numit, mai bine, *efectul simplei categorizări*.

Rezultatele lor sunt extrem de interesante, și în același timp provocatoare. Dacă părănirea intergrupală nu are de-a face cu apartenența grupală, atunci în ce măsură mai putem susține abordarea identității sociale, conform căreia această apartenență joacă un rol fundamental? Dacă ne bazăm exclusiv pe rezultatele prezentate mai sus, am fi tentați

să spunem că nu o mai putem susține. Totuși, cercetările lui Greenwald și ale colegilor săi prezintă câteva aspecte problematice. De exemplu, ei au oferit participanților ca stimuli mai multe echipe, adică grupuri care sunt implicate în mod obișnuit în contexte competitive și care au suporteri ce le susțin cu frenezie. Or, când ne gândim la echipe, partizanatul este regula: putem dezvolta o preferință automată pentru una dintre echipe întrucât este normativ să procedăm în acest mod sau pentru că știm că, astfel, urmărirea competiției devine mai interesantă. Ar fi fost obținute aceleași rezultate dacă în loc de echipe cercetătorii ar fi prezentat participanților numele membrilor a două triburi amazoniene? Înclin să cred că nu, dar rămâne de văzut ce vor releva cercetările viitoare.

4.2.2. *Nevoia de justificare a sistemului*

Dacă teoria identității sociale susține că trebuința pentru o stimă de sine pozitivă ne determină să aderăm la stereotipuri care favorizează in-grupul, teoria justificării sistemului susține că trebuința de a justifica sistemul social în care trăim ne determină să aderăm la stereotipuri care favorizează out-grupurile cu statut mai ridicat decât al in-grupului. În timp ce prima teoria e preocupată de gândurile stereotipice pe care le avem despre alții, a doua este preocupată de gândurile stereotipice pe care le avem despre noi înșine.

Teoria justificării sistemului a fost elaborată de Jost și Banaji (1994) pentru a explica de ce oamenii sprijină *status quo*-ul social chiar și atunci când acest comportament deservește interesele lor personale și de grup. Construcția teoriei justificării sistemului a inclus elemente din teoria lumii cinstite, cercetările asupra toleranței și in justiției, filosofia marxistă și feminism. Afirmția de bază a teoriei lor este că oamenii folosesc conceptele, opiniile și atitudinile lor față de grupuri și indivizi pentru a justifica starea de fapt a lucrurilor, *status quo*-ul, care va fi astfel perceput ca legitim, sau chiar prezentând o ordine socială naturală, inevitabilă (Jost *et al.*, 2001). Această afirmație este echivalentă cu a spune că funcționarea minții omenesti este pusă în slujba sistemului social. În consecință, John Jost nu aderă la ideea că ordinea socială este

impusă de o clasă socială asupra unei alte clase sociale, ci susține natura colaborativă a sistemului social, faptul că fiecare individ este în același timp o victimă și un suportor al sistemului social. Deci, într-o anumită măsură, inegalitatea socială este susținută de membrii claselor dominante, dar, la fel de mult contează și legitimarea sau justificarea activă a acestei inegalității de către membrii claselor defavorizate.

Astfel, datele care relevă favorizarea out-grupurilor, sau respingerea unor alternative de ordine socială mai favorabile grupurilor lor de către indivizi aparținând unor grupuri subordonate nu sunt interpretate ca rezultat al unei constrângeri din partea realității sociale, nici ca rezultat al dezidentificării cu propriul grup a persoanelor din grupurile defavorizate și a identificării cu grupul dominant, ci se consideră că sunt determinate de motivul de a justifica ordinea socială existentă. Aici intervine și un împrumut din cercetările asupra disonanței cognitive, care au arătat că oamenii cu grad foarte ridicat de deprivare fizică și socială au și o motivație foarte ridicată de a-și justifica propria situație. De aici și predicția că indivizii aparținând claselor defavorizate vor fi motivați în mai mare măsură decât cei aparținând claselor favorizate să justifice ordinea socială existentă, pentru a-și reduce disonanța ideologică. Analiza datelor unei anchete de opinii politice condusă pe un eșantion reprezentativ de cetățeni americani a demonstrat că venitul participanților a fost negativ asociat sprijinului pe care aceștia l-au acordat valorilor justificative pentru ordinea socială (operaționalizate aici ca „respect pentru autoritate” și „întărirea justiției și a forțelor de ordine”). Cu alte cuvinte, membrii grupului dezavantajat economic au sprijinit în mai mare măsură sistemul social decât membrii grupului favorizat din punct de vedere economic.

Oricum, satisfacerea motivului de justificare la nivelul sistemului social printre membrii claselor defavorizate este făcută în dauna motivelor de justificare la nivel individual și de grup. Pentru membrii claselor cu statut ridicat, justificările la nivel de grup și de sistem ar fi complementare, pe când printre membrii claselor cu statut scăzut ele ar fi contradictorii. Într-adevăr, Jost și Burgess (2000) au găsit un nivel mai ridicat de ambivalență față de propriul grup în rândul indivizilor din grupurile dezavantajate, iar Rudman, Feinberg și Fairchild (2002)

au observat că favorizarea implicită a out-grupului a fost evidentă în rândul minorităților cu statut scăzut, dar în rândul minorităților cu statut ridicat situația s-a prezentat invers, fiind favorizat in-grupul. Mai mult, Jost și Thompson (2000) au observat că un nivel ridicat de justificare al sistemului economic și de opoziție generală față de egalitatea socială au fost asociate cu o stimă de sine scăzută și cu o favorizare accentuată a out-grupului în rândul respondenților africano-americani, aceleași variabile fiind asociate pozitiv în cazul respondenților euro-americani.

Cercetările din perspectiva teoriei justificării sistemului social au cercetat, de asemenea, legătura dintre fenomenul favorizării out-grupurilor și variabile de ordin situațional și individual, precum perceperea legitimității sistemului (Jost și Burgess, 2000) sau orientarea ideologică de dreapta (Jost *et al.*, 2003). Aceste cercetări sugerează că oamenii nu țin să favorizeze numai propria persoană sau propriul grup, ci susțin și atitudini și opinii favorabile sistemului social. Atitudinile și conceptele la nivel de sistem ar modera efectele statutului personal și de grup asupra favorizării propriei persoane, respectiv a in-grupului. Prin această afirmație, teoria justificării sistemului dorește să depășească puterea de acoperire teoretică a perspectivei identității sociale.

Conținutul stereotipizării este explicat tot prin prisma motivului de justificare a ordinii sociale. Conform teoriei justificării sistemului, același grup va fi stereotipizat diferit în funcție de perceperea statutului său ca ridicat sau scăzut. Jost și Burgess (2000) au indus unui număr de participanți de la universitățile rivale Virginia și Maryland credința că membrii in-grupului sunt mai realizați din punct de vedere economic decât membrii out-grupului, sau invers. Rezultatele au arătat că membrii grupului despre care participanții au crezut că are un statut economic superior au fost stereotipizați ca mai inteligenți, muncitori și competenți, dar mai puțin prietenoși, cinștiți și simpatici decât membrii grupului despre care au crezut că are un statut economic mai scăzut. Până la acest punct, rezultatele au fost perfect compatibile cu cercetările care au obținut aceleași rezultate și le-au interpretat prin prisma teoriei identificării sociale (*e.g.*, Poppe și Linssen, 1999), ca favorizare a out-grupului pe dimensiunea relevantă contextului comparativ (competență-eficiență) și

favorizare a in-grupului pe o dimensiune irelevantă acestui context (moralitate-sociabilitate-fericire). Oricum, grupurile au fost stereotipizate la fel și de observatorii neutri în experimentul lui Jost și Burgess (2000), ceea ce e dificil de explicat prin prisma teoriei identității sociale, întrucât acești participanți nu au fost motivați să modifice dimensiunea alternativă a comparării sociale și totuși au modificat-o în aceeași direcție ca membrii in-grupului. Jost și Hunyadi (2002) au interpretat însă aceste rezultate ca o dovadă a funcției pe care stereotipurile o joacă în procesul de justificare a inegalității sociale. Mai exact, stereotipurile complementare (sărac, dar cinstit, bogat, dar nefericit etc.) reușesc să satisfacă nevoia de justificare a sistemului. O serie de patru experimente (Kay și Jost, 2003) a demonstrat că participanții expuși la exemplare corespunzând unor stereotipuri complementare (sărac și cinstit – bogat și necinstit; sărac și fericit – bogat și nefericit) au obținut scoruri mai mari la o scală de justificare a sistemului decât participanții expuși unor exemplare non-complementare. Motivul a fost dat de faptul că prezentarea exemplarelor non-complementare a amenințat motivul justificării sociale, după cum s-a observat în timpii de reacție mai scăzuți înregistrați pentru cuvintele asociate justificării sociale de către participanții din condițiile experimentale non-complementare.

Dincolo de aceste rezultate care par să confirme predicțiile teoriei justificării sistemului există și mari semne de întrebare. În primul rând, noțiunea de „sistem” pare să fie tratată destul de simplist și nu se ia deloc în calcul posibilitatea ca oamenii să gândească meta-sistemic, adică să compare diversele sisteme sociale între ele. În al doilea rând, nu cred că principalul scop pentru care a fost elaborată această teorie – de a explica de ce oamenii din grupurile defavorizate economic și social acceptă credințe care îi dezavantajează – a fost atins. Într-o cercetare pe un eșantion de 146 de persoane în care am încercat să adaptez scala de justificare a sistemului la condițiile din România, am obținut rezultate care contrazic flagrant teoria justificării sistemului. În acest studiu am folosit trei măsurători ale statutului economic, două „obiective” (numărul de bunuri aflate în posesia individuală și veniturile sociale) și unul „subiectiv” (evaluarea cu ajutorul unei scale tip Likert a gradului de sărăcie). Toate aceste scale au corelat cu scorurile la scala de justificare

a sistemului invers decât a fost prezis de teoria justificării sistemului : cu cât statutul economic al oamenilor a fost mai scăzut cu atât ei au justificat în mai mică măsură sistemul social. Mai mult, această relație a fost mediată de dimensiunea instituțională a identității naționale, fapt care sugerează o dată în plus necesitatea de a înțelege sistemul social, dar și relațiile cu acesta într-un mod mai complex (Cernat, 2005a). În al treilea rând, un neajuns fundamental al teoriei justificării sistemului este că nu explică deloc schimbările sociale, revoltele, revoluțiile, activismele de tot felul, adică acele moduri de gândire și acțiune socială care vizează explicit schimbarea structurii și funcționării sistemelor sociale. Iar acest lucru se întâmplă deoarece teoria lui Jost se concentrează exclusiv asupra componentei justificative a psihicului uman. În fine, din punct de vedere empiric, există date care contrazic teoria justificării sistemului. De pildă, s-a dovedit că favorizarea implicită a in-grupului este mult mai puternică la femei decât la bărbați, adică exact invers decât ar prezice teoria justificării sistemului. În acest caz, efectele diferențelor de statut sunt mai puțin importante decât faptul că suntem crescuți de femei și apoi tindem să generalizăm atașamentul față de figurile materne la femei în general, că violența bărbaților este percepută ca o amenințare și afectează negativ atitudinile față de acest grup sau că bărbaților le place mai mult sexul decât, femeilor, iar acest lucru îi determină să le placă mai mult pe femei¹ (Rudman și Goodwin, 2004). Însă despre bărbați și femei are mai multe de spus teoria următoare.

4.2.3. *Dominarea socială : e în genele noastre*

Teoria dominării sociale a fost dezvoltată pentru a explica larga răspândire a prejudecăților și opresiunii grupale (Sidanius *et al.*, 2001), fiind construită din perspectiva *interacționismului biocultural*, conform căruia între factorii genetici și factorii culturali ar exista un determinism

-
1. Ca fapt divers, această ultimă relație este valabilă doar pentru bărbații cu suficientă experiență sexuală. Dimpotrivă, bărbații cărora le place sexul, dar nu au prea avut ocazia să se bucure de această experiență manifestă o aversiune automată față de femei (Rudman și Goodwin, 2004, Experimentul 4).

reciproc. Astfel, inegalitatea dintre grupuri este explicată dintr-o perspectivă evoluționistă, inegalitatea socială existând pentru că ar avea o valoare adaptivă (Sidanius *et al.*, 1994).

Cea mai importantă prezumție teoretică a acestei teorii este aceea că toate sistemele sociale converg către stabilirea unei ierarhii grupale stabile. Aceste ierarhii stabile sunt determinate prin acțiunea unui *mecanism distal* și a trei *mecanisme proximale*. Mecanismul distal prin care se menține inegalitatea dintre grupuri este reprezentat de *miturile legitimizante*, acestea reprezentând atitudini, credințe, valori sau ideologii care justifică tratamentul discriminatoriu față de grupurile defavorizate pe criterii etnice, religioase, politice, sexuale etc. Miturile legitimizante sugerează că anumite grupuri sunt mai bune decât altele și că au dreptul la o proporție mai mare din resursele sociale disponibile. Exemplele de mituri legitimizante sunt abundente : rasismul, naționalismul, sexismul, militarismul, doctrina curățării etnice, xenofobia, conservatorismul politic etc. Crearea acestor ideologii prin care este promovată superioritatea unor grupuri sociale asupra altora ar fi principalul mijloc prin care societatea minimizează conflictele intergrupale din sânul ei. Minimizarea conflictelor se realizează datorită faptului că miturile legitimizante reprezintă ideologii cu largă răspândire socială care prescriu felul în care indivizii și instituțiile sociale trebuie să distribuie bunurile și valorile sociale (Pratto *et al.*, 1994). Cu cât există mai mult consens social în privința unui mit legitimizant, cu atât pacea socială este mai ușor de menținut. Merită însă menționat că teoria dominării sociale acceptă și existența unor mituri delegitimizante, care tind să atenueze ierarhiile sociale existente, cum ar fi de pildă egalitarianismul. Oricum, această prezumție apare ca o grefă teoretică nereușită, care nu concordă deloc cu ideea centrală a orientării spre dominare socială a oamenilor.

La rândul lor, mecanismele proximale sunt în număr de trei. Primul dintre ele, agregarea discriminării individuale, reprezintă tendința membrilor din grupurile cu statut ridicat de a manifesta discriminare față de membrii grupurilor cu statut scăzut. De exemplu, practica larg răspândită a moștenirii averilor permite perpetuarea inegalităților de clasă și rasă. Al doilea mecanism este reprezentat de discriminarea instituțională, prin care valorile sociale pozitive (*e.g.*, bogăție) sunt alocate

disproporționat de mult membrilor claselor dominante, iar valorile sociale negative (e.g., încarcerări), disproporționat de mult membrilor claselor defavorizate. Al treilea mecanism proximal ar fi dat de existența unei asimetrii comportamentale, adică de existența unor repertorii comportamentale diferite ale membrilor unor societăți în funcție de plasarea grupului lor în cadrul ierarhiei sociale (Sidanius *et al.*, 1996).

Dacă mecanismele proximale sunt determinate de miturile legitimizante, acestea din urmă sunt și ele determinate de tendința de dominare socială a indivizilor. Tendința de dominare socială a fost definită ca o orientare atitudinală generală ca in-grupul să fie superior și să domine out-grupurile, ea implicând un antiegalitarism general, conceperea existenței umane ca un conflict cu sumă nulă între diversele grupuri umane, precum și dorința pentru relații ierarhice între grupurile sociale. În același timp, această variabilă a fost înțeleasă ca având o distribuție normală în societate, fiind codeterminată cultural și biologic (Sidanius *et al.*, 1994).

Cele mai puternice dovezi empirice în favoarea teoriei dominării sociale vin dinspre studiile care au relevat diferențe importante de comportament social între bărbați și femei, bărbații favorizând într-o mai mare măsură propriul grup, fiind mai ostili față de out-grup, mai conservatori din punct de vedere politic și obținând scoruri mai mari la scalele de dominare socială decât femeile (Pratto *et al.*, 1994 ; Sidanius *et al.*, 1994). Această asimetrie ideologică și comportamentală între grupurile din partea superioară și cele din partea inferioară a ierarhiei sociale ar fi normală din punctul de vedere al teoriei dominării sociale. Ea ar fi însă cea mai vizibilă și invariabilă între bărbați și femei, întrucât aici diferențele genetice au un cuvânt greu de spus, pe când în cazul distincțiilor sociale arbitrare (pe bază de etnie, religie, orientare politică etc.) ar conta mai mult factorii culturali, mult mai sensibili la variații contextuale decât cei genetici.

Cercetările anterioare au arătat că diferențele de socializare în funcție de sex reprezintă un fenomen transcultural, practicile de socializare în această privință fiind constante indiferent de contextul cultural și temporal, bărbații fiind încurajați să manifeste violență fizică și agresivitate în mai mare măsură decât femeile. Conform abordării evoluționiste în

psihologie, ne putem aștepta să observăm diferențe comportamentale între bărbați și femei ori de câte ori o strategie comportamentală optimizează succesul reproductiv. Teoria implicării parentale susține că actul reproducerii necesită mai mult timp și energie din partea femeilor decât din partea bărbaților. Acest lucru determină ca la oameni, precum și la alte specii de animale, femela să fie mai selectivă în alegerea partenerului decât masculul. Succesul reproductiv al femeilor ar fi optimizat prin alegerea unor bărbați cu statut social și economic ridicat, deci care ar dispune și ar fi interesați să-și investească resursele în femeie și progeniturile sale, pe când succesul reproductiv al bărbaților ar fi optimizat dacă ar avea acces sexual la mai multe femei și ar folosi resurse puține pentru urmași mulți. Într-adevăr, astfel de diferențele de preferință sexuale, femeile preferând bărbații cu statut socio-economic ridicat, iar bărbații, femeile frumoase, au fost observate în 33 de țări (Sidanius *et al.*, 2000).

Mai departe, teoria afirmă că eforturile bărbaților de optimizare a succesului reproductiv vor rezulta în tendința de a monopoliza resursele materiale și simbolice, cu scopul de a crește dependența femeilor față de ei și, de asemenea, pentru a crește atractivitatea lor în raport cu alți bărbați. Unii (Betzig, 1993, *apud* Sidanius *et al.*, 1996) chiar au afirmat că succesul sexual al bărbaților este de asemenea optimizat prin depozitarea altor bărbați de bunuri materiale și simbolice precum și împiedicarea accesului altor bărbați la bunurile materiale și simbolice. De aici ar rezulta și tendința transculturală a bărbaților de a forma coaliții (in-grupuri) cu scopul de a se angaja în confruntări fizice violente cu alte grupuri de bărbați. Cu alte cuvinte, ierarhiile sociale ar fi determinate de strategiile umane de reproducere selectate prin procesul evoluției.

Un studiu condus de Sidanius, Pratto și Bobo (1994) pe un eșantion reprezentativ pentru populația multi-etnică a comitatului Los Angeles (1897 respondenți) a demonstrat existența unei diferențe semnificative între scorurile la scala de dominare socială între bărbați și femei, în direcția prezisă de teoria dominării sociale. Și mai important, această diferență nu a fost afectată când analiza statistică a datelor a fost controlată din punctul de vedere al statutului economic, afilierii politice și religioase, etniei, vârstei sau nivelului de educație ale participanților.

Un alt studiu (Sidanius *et al.*, 2000), care a inclus și participanți non-americani (*e.g.*, chinezi, neo-zeelandezi, arabi, israelieni etc.), a confirmat și el aceste predicții ale teoriei dominării sociale. Rezultatele sale au mers însă și mai departe, demonstrând nu numai ipoteza invarianței (diferențele de dominare socială în funcție de sex sunt invariabile transcultural), dar și ipoteza interacțiunii (diferențele de dominare socială în funcție de grupurile arbitrare sunt semnificative, dar nu invariabile transcultural).

Confirmări empirice ale teoriei vin dinspre studiile care au investigat rolul dominării sociale în susținerea miturilor legitimize. Quist și Resendez (2002) au relevat că, în condițiile perceperii unei amenințări grupale, participanții cu scoruri ridicate la scala de dominare socială au aderat în mai mare măsură la miturile legitimizeatoare decât participanții cu scoruri scăzute la această scală. Mai concret, când i-au perceput pe negri ca amenințatori pentru in-grup (indiferent dacă amenințarea a fost economică, politică, simbolică sau a ținut de violență), participanții americani albi cu credințe antiegalitariste puternice i-au stereotipizat mai puternic decât au făcut-o participanții cu credințe antiegalitariste scăzute.

O altă predicție importantă a teoriei dominării sociale ține de distincția dintre varianța consensuală și varianța disensuală a miturilor legitimizeatoare. *Varianța consensuală* este înțeleasă ca acea componentă a spațiului miturilor legitimizeatoare în care grupurile cu statut ridicat și grupurile cu statut scăzut au același nivel mediu de susținere a miturilor legitimizeatoare. Pe de altă parte, *varianța disensuală* reprezintă acea parte din varianța totală care distinge între grupurile cu statut diferit din cadrul ierarhiei sociale. Predicția teoriei dominării sociale este că atunci când o structură socială este stabilă, varianța consensuală a miturilor legitimizeatoare va fi mai mare decât varianța disensuală a acestora. Cu alte cuvinte, într-o societate stabilă, va exista mai mult acord decât dezacord în privința credințelor și ideologiilor ce sprijină ordinea socială printre membrii grupurilor plasate pe diferite niveluri ale ierarhiei sociale. Invers, cu cât consensul social asupra miturilor legitimizeatoare este mai mare decât dezacordul social, cu atât conflictul dintre diferitele clase sociale va fi mai redus. Mai departe, *ipoteza asimetriei ideologice* susține că atitudinea de dominare socială va fi corelată pozitiv cu

aderarea la miturile legitimizatoare în rândurile membrilor din grupurile cu statut ridicat, dar va fi corelată negativ cu aceeași variabilă în rândul grupurilor cu statut scăzut. Acest lucru s-ar datora faptului că aderarea la miturile legitimizatoare ar avea o valoare funcțională diferită în funcție de apartenența la un grup situat în partea superioară sau cea inferioară a ierarhiei sociale, servind interesele de dominare grupală ale celor cu statut ridicat, dar nu și ale celor cu statut scăzut. Un studiu condus de Sidanius *et al.* (1996) pe un eșantion de 823 de respondenți a confirmat empiric aceste predicții. Mai mult, ipoteza asimetriei ideologice a fost confirmată nu numai în general, ci și în privința componentei consensuale. Acest rezultat demonstrează că până și partea consensuală a dominării sociale poate însemna lucruri diferite pentru oameni, în funcție de poziția în cadrul ierarhiei sociale al grupului de apartenență. Mai exact, această componentă a varianței servește la justificarea alocării inegale a resurselor sociale în mai mare măsură printre membrii grupurilor cu statut ridicat decât în rândul membrilor cu statut scăzut. De asemenea *et al.* (2002, Studiul 1) au arătat, pe un eșantion de participanți din Israel că dominarea socială a participanților israelieni (grupul dominant) a fost asociată favorizării in-grupului, indiferent dacă poziția acestuia a fost considerată legitimă sau nu, pe când în rândul arabilor (grupul cu statut mai scăzut) dominarea socială a fost asociată favorizării israelienilor doar în condițiile în care diferența de statut a fost percepută ca legitimă.

Jost (2001) a reproșat teoriei dominării sociale faptul că, deși explică favorizarea out-grupurilor, ea nu descrie condițiile în care această favorizare nu se produce, opinând că o abordare sociobiologică nu are șanse să explice variațiile contextuale în evaluarea și percepția intergrupală. De asemenea, Jost (2001) a atacat și faptul că teoria dominării sociale este sinonimă cu o viziune fatalistă asupra schimbării sociale și politice, riscând ea însăși să devină un mit legitimizant al dominării unor clase sociale de către alte clase sociale. De fapt, el a și condus un studiu în care a măsurat în același timp dominanța socială a subiecților și tendința lor de a susține o viziune naturalistă, sociobiologică asupra ordinii sociale. Rezultatele au arătat că subiecții care au înregistrat scoruri mai ridicate la scala de dominare socială au aderat în mai mare

măsură la o viziune sociobiologică asupra ordinii sociale. În fine, Jost (2001) a pledat și în favoarea ideii că teoria dominării sociale confundă nivelul grupal și cel social prin felul în care definește dominarea socială și în care operaționalizează acest concept cu ajutorul scalei de dominare socială. Jost și Thompson (2000) au descoperit că o soluție cu doi factori este mai adecvată decât o soluție cu un singur factor pentru explicarea structurii scalei de dominare socială și că acești doi factori au avut efecte diferite asupra răspunsurilor africano-americanilor, comparativ cu ale euro-americanilor. În timp ce dominanța grupală a fost corelată pozitiv cu favorizarea in-grupului în cazul ambelor grupuri, opoziția față de egalitate a corelat pozitiv cu favorizarea in-grupului la euro-americani, dar negativ la africano-americani.

În fine, studii recente sugerează că dominarea socială ar trebui abordată mai degrabă ca factor ideologic. Cu alte cuvinte, aceasta ar datora mai mult statutului grupurilor din care facem parte decât unei determinări sociobiologice, fapt care pune sub semnul întrebării premise de bază ale teoriei dominării sociale, cum ar fi existența unor diferențe semnificative între bărbați și femei din punctul de vedere al tendinței de dominare sociale (Duckitt *et al.*, 2002 ; Guimond *et al.*, 2003).

4.2.4. Managementul terorii : fuga de moarte

Din punctul de vedere al teoriei managementului terorii, motivul profund pentru care oamenii ajung să susțină stereotipuri și atitudini adverse față de out-grupuri este că nu suportă prea multă realitate, mai exact spectrul propriei mortalități.

Această teorie se dorește o teorie generală a motivelor pentru care oamenii aderă la credințele și concepțiile culturale despre viață. Ea se bazează pe ideea că ei posedă un puternic instinct de autoconservare, dar intelectul lor dezvoltat îi face să conștientizeze propria mortalitate, fapt care generează o anxietate puternică. Pentru a face situația tolerabilă oamenii dezvoltă credințe culturale care conceptualizează realitatea în termeni de ordine, stabilitate și permanență. De asemenea, concepțiile culturale oferă stimă de sine și speranța unei vieți dincolo de moarte

pentru cei care respectă un anumit set de norme și valori. Oricum, scuturile psihologice ce conferă sens și valoare existenței oamenilor sunt fragile, întrucât natura lor este consensuală și arbitrară. În consecință, oamenii vor fi motivați să apere și să valideze propria cultură și stima de sine (Pyszczynski *et al.*, 1999).

Pe baza acestor idei au fost derivate două ipoteze de bază: (1) ipoteza protecției oferite de stima de sine susține că, de vreme ce stima de sine trebuie să protejeze împotriva anxietății thanatice, îmbunătățirea acesteia ar trebui să conducă la reducerea vulnerabilității în fața gândurilor și comportamentelor anxiogene, pe când degradarea sa ar trebui să aibă efecte contrare; (2) ipoteza proeminenței morții, conform căreia, dacă le reamintești oamenilor despre propria mortalitate, acest lucru îi va determina să fie mai favorabili față de ceea ce sprijină și este în concordanță cu „scuturile” lor psihologice și mai negativi față de ceea ce le amenință (Pyszczynski *et al.*, 1999).

Ambele ipoteze au fost confirmate de numeroase studii empirice. Greenberg *et al.* (1992b, Experimentul 1) au manipulat experimental stima de sine a participanților cerându-le acestora să completeze un așa-zis test de personalitate pe baza căruia le-au comunicat niște „rezultate” care îi caracterizau în termeni pozitivi sau neutri. Apoi, toți participanții au trebuit să vizioneze secvențe dintr-un documentar care prezenta o autopsie și o execuție pe scaunul electric. S-a constatat că aceste secvențe au condus la scoruri mai mari la o scală de anxietate pentru participanții care au primit o caracterizare în termeni neutri a personalității lor, dar nu au avut nici un efect observabil asupra celor care primiseră o caracterizare în termeni pozitivi a personalității lor, deci a căror stimă de sine fusese crescută de manipularea experimentală. În celelalte două experimente raportate în acest articol, Greenberg și colaboratorii săi au observat efecte protective ale stimei de sine și asupra anxietății generate de anticiparea recepționării unor șocuri electrice dureroase. Efecte similare au fost raportate și într-un alt articol, unde Greenberg *et al.* (1993) au demonstrat că participanții cu stimă de sine ridicată nu au tins să nege vulnerabilitatea lor în fața posibilității unei morți timpurii. Mai recent, Harmon-Jones *et al.* (1997) au arătat că participanții a căror stimă de sine a fost manipulată în sens pozitiv (Experimentul 1) și au

trebuit apoi să descrie gândurile lor despre propria moarte nu i-au evaluat mai negativ pe străinii care au exprimat opinii negative despre cultura lor, pe când cei care au primit un feedback neutru au făcut acest lucru, încercând deci să apere viziunea despre lume a culturii lor. Același lucru a fost observat și când diferența în privința stimei de sine a fost dispozițională (Harmon-Jones *et al.*, Experimentul 2). Mai mult, autorii au susținut că efectul protector al stimei de sine ridicate este dat de faptul că aceasta oferă oamenilor posibilitatea să-și suprimă gândurile despre moarte în urma creșterii proeminenței cognitive a acesteia. De asemenea, Dechesne *et al.* (2003) au arătat că participanții cărora le-au fost prezentate argumente în favoarea ideii că viața continuă după moarte nu au mai căutat să-și întărească stima de sine în urma evidențierii morții, dovedind deci că întărirea unor concepții culturale ce oferă un scut împotriva terorii provocate de gândul propriei morți reduce nevoia de a apela la alte mijloace defensive simbolice.

Pe de altă parte, o serie de studii adresate celei de-a doua ipoteze majore au relevat că amintirea propriei mortalități ne determină să aderăm la stereotipuri și atitudini mai adverse față de cei care contrazic sau atacă credințele și concepțiile culturii noastre. De exemplu, Greenberg *et al.* (1990) au arătat că participanții creștini a căror mortalitate a fost scoasă în evidență de o manipulare experimentală au judecat în termeni mai stereotipici pe evrei, dar în termeni pozitivi pe creștini (Experimentul 1) și că astfel de rezultate se observă îndeosebi la cei cu scoruri mari la o scală de autoritarism (Experimentul 2). Schimel *et al.* (1999) au arătat și ei că proeminența morții conduce la o stereotipizare mai puternică, dar că această stereotipizare urmează valența stereotipurilor prevalente cultural. De exemplu, germanii sunt în general priviți în termeni pozitivi de către americani, iar un experiment în care participanții americani au fost determinați să se gândească la propria mortalitate a relevat că aceștia i-au stereotipizat în termeni mai pozitivi pe germani, deci au aderat în mai mare măsură la viziunea prevalentă în cultura lor (Schimel *et al.*, 1999). Castano, Yzerbyt, Paladino și Sacchi (2002) au nuanțat astfel de rezultate, relevând că proeminența morții conduce nu numai la o părtinire grupală mai puternică, dar și la o

identificare mai puternică cu in-grupul și la creșterea entitativității percepute a acestuia, iar identificarea și percepția entitativității in-grupului mediază efectul proeminenței morții asupra părtinirii grupale. Similare sunt și rezultatele raportate de Jonas, Schimel, Greenberg și Pyszczynski (2002) care au relevat că proeminența morții i-a determinat pe studenții americani să aloce mai mulți bani pentru acțiuni caritabile vizând cauze americane, dar nu și pentru acțiuni caritabile vizând cauze non-americane. La rândul lor, McGregor *et al.* (1998) au demonstrat că reamintirea propriei mortalități poate conduce nu numai la atitudini mai ostile față de o persoană care amenință atitudinile personale, dar și la comportamente mai agresive față de aceasta, atitudinile și comportamentele prezentându-se ca modalități alternative de răspuns la proeminența morții, întrucât oportunitatea de a exprima atitudini adverse a eliminat comportamentul agresiv și, invers, oportunitatea de a agresa ținta experimentală a eliminat atitudinile agresive. De asemenea, cercetările au demonstrat că astfel de efecte nu se produc când amenințarea este de altă natură decât thanatică (Greenberg *et al.*, 1994), în cazul persoanelor care aderă la valori tolerante (Greenberg *et al.*, 1992a) sau al persoanelor care adoptă o atitudine hotărâtă față de dificultățile vieții (Florian *et al.*, 2001) și că ele se manifestă cel mai puternic când există o concordanță între aspectele morții care sunt scoase în evidență, aspectele morții de care persoana se teme cel mai mult și dimensiunea pe care ținta încălca normele sociale (Florian și Mikulnicer, 1997).

Recent, Pyszczynski *et al.* (1999) au reformulat teoria managementului terorii, elaborând un model care explicitează procesele psihologice responsabile pentru producerea efectelor de management al terorii. Acest model este formulat în termenii abordării proceselor duale (aici este preferată distincția conștient-inconștient) și pornește de la premisa că ceea ce animă scuturile psihologice antiteroare este accesibilitatea gândurile thanatice mai degrabă decât reacțiile emoționale generate de astfel de gânduri. Natura măsurilor psihologice defensive diferă în funcție de caracterul conștient sau inconștient al gândurilor thanatice: când gândurile sunt conștiente, măsurile defensive sunt proximale, directe, concrete (încercări de a alunga gândurile deranjante, de a le

suprima etc.) ; când gândurile sunt inconștiente, dar puternic accesibile, măsurile defensive sunt distale, indirecte, abstracte (apelul la constructe culturale simbolice despre sine și realitate). Temporal, acest model prezice că gândurile despre propria moarte vor fi tratate la început prin încercări conștiente de suprimare, după care, odată devenite inconștiente, accesibilitatea acestor gânduri va fi redusă printr-o aderare mai puternică la concepțiile culturale simbolice (Pyszczynski *et al.*, 1999).

În conformitate cu această viziune, Simon *et al.* (1997) au relevat că efectele observate în urma manipulării proeminenței morții se obțin dacă participanții sunt încurajați să opereze într-un mod experiențial, instinctiv, dar nu și atunci când sunt încurajați să opereze într-un mod rațional, logic. Greenberg *et al.* (1994) au demonstrat că efectele proeminenței morții nu se produc când manipularea experimentală este puternică, flagrantă, dar se pot observa clar când manipularea este mai subtilă, iar Arndt *et al.* (1997) au arătat că participanții încărcăți cognitiv, deci care nu mai pot suprima conștient gândurile thanatice, apelează direct la măsuri distale. De asemenea, Greenberg *et al.* (2000) au arătat că mecanismele proximale (negarea propriei vulnerabilități în fața unei morți timpurii) au fost folosite imediat după manipulare, pe când mecanismele distale (negativitate față de o persoană care atacă valorile culturale ale participanților) au fost folosite după ce atenția participanților a fost distrasă de la gândurile thanatice, iar Greenberg *et al.* (2001) au relevat că reducerea accesibilității gândurilor thanatice în urma folosirii mecanismelor distale se datorează mai degrabă disipării activării decât eforturilor active depuse în acest sens.

O altă îmbogățire conceptuală a teoriei managementului terorii provine dinspre cercetările care au demonstrat că, independent de stima de sine și concepțiile culturale despre viață, atașamentul interpersonal joacă și el un rol de protejare împotriva anxietății provocate de gândul propriei mortalități (Florian *et al.*, 2002 ; Mikulnicer *et al.*, 2003). Mai mult, un articol recent pare să sugereze că, în anumite condiții, atașamentul reprezintă un mecanism defensiv mai puternic decât concepțiile culturale : participanții din condiția de proeminență a morții au manifestat o mai mare tendință de afiliere (au preferat să stea la o masă alături de un grup decât singuri) la un grup care nu era de acord cu concepțiile lor cultu-

rale, sau chiar le cerea participanților să-și atace propriile convingeri (Wisman și Kole, 2003).

În ciuda acestor zeci de experimente reușite, teoria managementului terorii poate fi criticată pe baza mai multor criterii. În primul rând, explicarea concepțiilor și credințelor culturale sau a stimei de sine este reduționistă. În al doilea rând, percepția morții este tratată simplist, cum observau și Florian și Mikulnicer (1997). Un studiu recent este și mai relevant în această privință. Autorii studiului au recurs la o manipulare diferită a percepției morții, care permitea nu numai gânduri despre propria moarte, dar și recapitularea propriei vieți și descrierea propriei morți din perspectiva celor apropiați. Reflecția asupra morții a condus la efecte opuse asupra lăcomiei manifestate de participanții cu o orientare valorică extrinsecă în comparație cu participanții cu aceeași orientare valorică, dar la care manipularea proeminenței morții s-a făcut conform paradigmei managementului terorii: în timp ce participanții din prima grupă au manifestat mai puțină lăcomie, cei din grupa a doua au manifestat mai multă lăcomie. Aceste rezultate reflectă că, în anumite condiții, conștientizarea propriei morți poate duce la o inversare a concepției despre viață la care aderă oamenii și nu la o întărire a lor, cum prezice teoria managementului terorii (Cozzolino *et al.*, 2004). În al treilea rând, ideea că moartea reprezintă cea mai importantă formă de anihilare a propriei persoane se bazează pe o idee simplistă asupra reprezentării sinelui. Recent, Burris și Rempel (2004) au elaborat modelul ameobic al sinelui, conform căruia reprezentarea sinelui implică trei niveluri diferite: corporal, social și spațial simbolic. Mai mult, acești autori au relevat că amenințările la adresa dimensiunii spațial simbolice care nu includ gânduri despre moarte (*e.g.*, gândaci minuscule care trăiesc în paturile oamenilor) produc efecte asupra evaluării out-grupurilor care sunt similare celor observate în condițiile salientizării morții, fapt care sugerează că proeminența morții reprezintă doar una dintre amenințările posibile la adresa sinelui cu efecte asupra stereotipizării out-grupurilor (Burris și Rempel, 2004, Studiul 6).

4.2.5. *Autoritarismul*

Majoritatea teoriilor descrise până acum sugerează că impresiile noastre despre grupurile sociale diferă în funcție de experiențele particulare prin care trecem și de procesele psihologice universale care operează asupra informației recepționate în aceste contexte. Concluzia este însă corectată de un fapt important, relevat încă de la mijlocul secolului trecut de autori ca Allport și Adorno: persoanele care au stereotipuri puternice despre anumite grupuri tind să aibă stereotipuri similare și despre alte grupuri sociale. Această tendință este atât de puternică încât se manifestă atât față de grupuri fictive, cât și la nivel inconștient (Cunningham, Nezlek și Banaji, 2004). De aici rezultă că stereotipurile depind și de diferențele individuale, că sunt coagulate de personalitatea fiecăruia. Iar când de vorba de factorii de personalitate care afectează stereotipurile noastre, autoritarismul se impune ca o dimensiune esențială.

Autoritarismul contemporan nu mai este însă înțeles așa cum l-au introdus Adorno și colegii săi în literatură, chiar dacă postulatul său de bază – relația esențială dintre personalitate și stereotipuri – este confirmat și de cercetările de ultimă oră. Una din principalele probleme ale acestei teorii este că a fost elaborată în plină perioadă de glorie a psihanalizei, identificând rădăcini adânci, inconștiente ale stereotipurilor și prejudecăților. De pildă, Adorno și colaboratorii săi considerau că autoritariștii au un mod particular de rezolvare a complexului lui Oedip: iubirea lor pentru mame este supusă unor interdicții foarte severe, iar ura care rezultă față de tată este apoi transformată în iubire, dar numai parțial. Agresivitatea care rămâne activă este masochistă și sadică în același timp, adică direcționată spre sine sau spre alții, mai exact spre acei alții cu care nu ne identificăm.

În prezent, psihanaliza nu mai este pe val și astfel de explicații sunt privite cu multă neîncredere de către majoritatea psihologilor. În consecință, teoria personalității autoritariste a fost reformulată după o rețetă simplă, aplicată psihanalizei în general: se iau teoriile freudiene, se scutură bine de elementele viscerele și tenebroase până rămâne numai

partea cerebrală, inodoră și incoloră. Aceasta se ia apoi deoparte, se condimentează cu un pic de terminologie ermetică și obții astfel noile teorii, mândria psihologiei contemporane.

Din amalgamul inițial de convenționalism, supunere și agresiune autoritaristă, proiecție, cinism, duritate, superstiție, gândire simplistă, preocupare excesivă pentru sex și alte variabile care erau concepute ca manifestări de suprafață ale unui conflict inconștient determinat de un stil parental rigid, psihologii contemporani au păstrat doar primele trei componente, iar autoritarismul l-au rebotezat ca *autoritarism de dreapta*. Este vorba despre restructurarea propusă în anii '80 de Bob Altemeyer, care a fost preluată ulterior de majoritatea psihologilor sociali (Altemeyer, 2003)¹. După acest autor, convenționalismul exprimă tendința autoritariștilor de a respecta cu strictețe convențiile sociale, supunerea, faptul că sunt slujitori umili ai autorităților în exercițiu, iar agresivitatea, faptul că sunt foarte violenți față de țintele „oficiale” stabilite de conducătorii sistemului social. În plus, Altemeyer afirmă că autoritariștii nu se dau în vânt după rafinament intelectual, susținând adesea idei contradictorii, folosindu-se frecvent de standarde duble în judecățile lor sociale și gândind dogmatic. Dacă ar fi să exprimăm plastic imaginea autoritariștilor în viziunea sa, am putea spune că aceștia sunt priviți, în esență, ca un fel pitbulli bipezi, supuși stăpânilor, foarte agresivi cu alții și nu tocmai isteți.

De unde provin toate aceste trăsături? Cum se explică ele? Aici psihologii contemporani nu prea au răspunsuri clare, întrucât ei au eliminat explicațiile psihanalitice mai mult pentru că acestea le displac, nu pentru că au găsit altele mai bune. Dimpotrivă, ei au răspunsuri generale, de genul „autoritarismul se învață de la părinți, societate, media” etc. Altfel spus, dacă psihanaliza juca pe o singură carte, psihologii contemporani preferă un mult mai cuminte, dar și mult mai plat, 1 X 2.

De dragul obiectivității, trebuie să spun totuși că cercetătorii nu s-au legat de teoria autoritarismului doar pentru că este de inspirație psihanalitică

1. Altemeyer a ales denumirea de „autoritarism de dreapta” întrucât, în viziunea sa nu există autoritarism de stânga.

și lor nu le place psihanaliza. Dimpotrivă, teoria inițială avea probleme importante, care trebuiau rezolvate cumva. De pildă, scala F, care măsura autoritarismul, era formată numai din itemi formulați astfel încât dacă erai de acord asta însemna că ești un autoritarist, fapt care nu lua în calcul tendința multora de a se declara de acord aproape cu orice îi întrebi. Nici nu e de mirare că multe studii nu au reușit să descopere vreo relație semnificativă între autoritarism și prejudecăți.

În prezent, metodologia psihologică este mult mai strictă și nu se permit astfel de scăpări. Iar unul dintre motivele principale pentru care scala lui Altemeyer s-a impus este că se prezintă mult mai bine în privința fidelității și validității decât scala originală propusă de Adorno și colaboratorii săi. Drept dovadă, studiile care s-au folosit de această scală au demonstrat constant că persoanele cu scoruri ridicate au stereotipuri puternice față de o multitudine de grupuri sociale, mergând de la săraci și homosexuali până la străini și evrei. Iar aceste stereotipuri și aparatul psihologic care stă în spatele lor pot conduce la consecințe sociale grave.

O demonstrează cele mai recente studii ale lui Altemeyer, care s-au folosit de jocul schimbării globale. Acest joc a fost elaborat de Altemeyer și fiul său pentru a ajuta la conștientizarea problemelor ecologice și reprezintă o simulare a viitorului planetei. Simularea durează vreo trei ore și implică 50-70 de jucători repartizați pe diverse zone ale Pământului. Aceștia sunt împărțiți, pe fiecare regiune, în conducători și conduși și au la dispoziție o serie de mijloace, mergând de la negocieri și conferințe internaționale până la război, prin care își pot rezolva problemele locale și globale. Altemeyer a avut ideea să vadă ce se întâmplă dacă acest joc implică numai persoane care obțin scoruri mici la scala autoritarismului de dreapta sau numai persoane care obțin scoruri mari. În primul caz, „iepurașii” au asigurat planetei un viitor pașnic, deși în cei 40 de ani simulați au murit de foame 400 de milioane de oameni. În al doilea caz, „pitbullii” au ajuns în doi timpi și trei mișcări la un dezastru nuclear care a omorât toți locuitorii planetei. Când li s-a mai dat o șansă să facă Pământul un loc mai bun, ei au ajuns din nou la războaie, chiar dacă nu nucleare, și nu s-au preocupat de problemele globale legate de supra-populare, foamete și epidemii. Ca urmare, după expirarea limitei de 40 de ani a jocului, peste 2 miliarde de locuitori ai planetei erau morți.

Simulările ulterioare nu au produs rezultate la fel de spectaculoase, dar s-au apropiat de aceasta ca număr de morți (Altemeyer, 2003).

Autoritarismul pare o trăsătură de personalitate destul de periculoasă, nu-i așa? Ei bine, cele mai recente studii sunt de acord că autoritarismul este periculos, dar contestă faptul că ar fi o trăsătură de personalitate. Cu alte cuvinte, se merge spre o reformulare a reformulării lui Altemeyer. Relevant în acest sens este un model recent propus de Duckitt, Wagner, Plessis și Birum (2002) care integrează conceptul de „autoritarism” într-un model mai larg ce include și conceptul de „dominare socială”¹. După Duckitt și colaboratorii săi, autoritarismul și dominarea socială reprezintă mai degrabă atitudini sociale de natură ideologică decât trăsături de personalitate. Ei se bazează pe studii asupra atitudinilor socio-politice, care au relevat două dimensiuni similare autoritarismului (conservatism social) și dominării sociale (conservatism economic) și consideră că aceste dimensiuni ideologice sunt determinate direct de factori motivaționali și indirect de factori de personalitate.

După acești autori, autoritarismul ridicat este determinat de o motivație pentru control social și securitate care este activată de o viziune asupra lumii ca un loc periculos și amenințător, iar autoritarismul scăzut, de o motivație pentru libertate personală și autonomie, care este activată de o viziune asupra lumii ca un loc sigur și stabil. Propensiunea spre astfel de viziuni ale lumii este determinată de o dimensiune a personalității ce opune conformitatea socială autonomiei personale. O conformitate socială ridicată predispune spre percepția lumii ca un loc nesigur și periculos, și activează motivația pentru control social și securitate, pe când o autonomie ridicată ar avea efecte contrare.

-
1. Dominarea socială și autoritarismul apar adesea simultan în studiile psihologilor pentru că s-a dovedit că aceste scale nu se suprapun, ci măsoară aspecte psihologice diferite. Pentru a continua metafora dinainte, dacă autoritariștii sunt pitbullii agresivi și supuși, dominatorii sunt cei care i-ar folosi pe aceștia (și pe alții) în lupte pentru a obține glorie și putere pentru ei înșiși. Împreună, aceste scale explică cea mai mare parte din varianța prejudecăților (Altemeyer, 2003). Alte scale, cum a fost cea elaborată de Rockeach pentru măsurarea dogmatismului au căzut în dizgrație tocmai pentru că se suprapuneau foarte mult cu scala de autoritarism (Krauss, 2002).

Pe de altă parte, dominarea socială este determinată de o motivație pentru dominare, putere și superioritate asupra altora, care este activată de o viziune asupra lumii ca o luptă sălbatică, darwinistă, pentru resurse și putere. Propensiunea spre o astfel de viziune asupra lumii este influențată de o dimensiune a personalității ce pune duritatea compasiunii. O duritate ridicată predispune la percepția lumii în termenii de junglă și activează motivația pentru dominare și putere. Pe de altă parte, compasiunea ridicată predispune la o viziune asupra lumii ca marcată de cooperare și înțelegere între oameni și activează o motivație altruistă (Duckitt *et al.*, 2002). De observat că trăsăturile de personalitate plasate de Duckitt și colegii săi la baza modelului dual al prejudecății (conformitatea și duritatea) se regăsesc printre complexul de trăsături descrise inițial de teoria personalității autoritariste. S-ar putea spune că după ce au aplatizat teoria lui Adorno prin eliminarea explicațiilor psihanalitice de profunzime, cercetătorii contemporani încearcă să construiască din nou pe verticală, dar pornesc nu de la subsol, cum făcea psihanaliza, ci de la parter, folosindu-se de elementele care populau spațiul inițial al simptomelor autoritariste. Construcții noi din cărămizi vechi.

Oricum, trebuie spus că modelul lui Duckitt și al colegilor săi este sprijinit de o parte din rezultatele unui studiu foarte recent în care McFarland (2005) a arătat că autoritarismul și dominarea socială au determinat măsura în care americanii au sprijinit ideea unui război contra Irakului. Efectul a fost indirect și a confirmat ideea că autoritariștii tind să perceapă lumea ca un loc periculos și amenințător pe când dominatorii sociali tind să o vadă ca pe o junglă unde se luptă pe viață și pe moarte. Într-adevăr, autoritariștii au fost mai dispuși să susțină intenția de război a administrației americane întrucât ei au perceput în mai mare măsură Irakul ca o amenințare pentru SUA (prin posesia de arme de distrugere în masă și legăturile cu Al-Qaeda), pe când cei cu dominare socială ridicată au adoptat aceeași atitudine deoarece nu le-a prea păsat de costurile umane ale războiului (uciderea unor nevinovați).

4.2.6. *Nevoia de răspunsuri*

Pe lângă autoritarism, o altă dimensiune intens cercetată de psihologii contemporani are de-a face cu felul în care oamenii dau sens lucrurilor și fenomenelor care îi înconjoară, prin formarea de reprezentări mentale abstracte. Numeroși autori au susținut că oamenii sunt motivați să evite confuzia și ambiguitatea, căutând în schimb să structureze și să simplifice realitatea pentru a obține răspunsuri clare, și că această motivație este mai intensă la unii decât la alții. Unii oameni nu suportă prea bine ambiguitatea, tânjesc după predictibilitate și ordine, țin cu dinții de opiniile lor, fiindu-le frică de schimbare, pe când la alții lucrurile stau exact invers. Pentru a surprinde această realitate, psihologii contemporani vorbesc despre nevoia de răspunsuri¹ (Kruglanski și Webster, 1996 ; Webster și Kruglanski, 1994), nevoia de structură (Neuberg și Newsom, 1993) sau despre rigiditatea gândirii² (Cunningham, Nezlek și Banaji, 2004). Aceeași Mărie cu altă pălărie. Plus orgolii. Scalele pentru măsurarea nevoii de structură și a nevoii de răspunsuri au fost create, practic, pentru a măsura același concept, cu specificarea că nevoia pentru structură a fost botezată astfel de Thompson și colaboratorii săi pentru a accentua depărtarea de viziunea motivațională a lui Kruglanski și accentul pus pe acest concept ca trăsătură de personalitate. Bineînțeles, au urmat o serie de studii în care unii spuneau că scala lor e mai bună, iar ceilalți că se înșală (vezi, de exemplu, Neuberg *et al.*, 1997a ; Neuberg *et al.*, 1997b ; Kruglanski *et al.*, 1997). Chestii mărunte, n-are rost să vă bateți capul cu ele. Mai important e să vedem cum este concepută nevoia de răspunsuri.

-
1. În engleză, expresia este *need for closure*, deci ar trebui tradus ca „nevoia pentru închidere”. Oricum, întrucât Kruglanski definește nevoia pentru închidere ca nevoia de răspunsuri, de orice răspunsuri clare, am preferat să folosesc sintagma „nevoie pentru răspunsuri”, întrucât îmi pare mai intuitiv pentru cititorul român.
 2. Sub această denumire se ascunde faptul că autorii au folosit simultan atât scala lui Thompson, cât și scala lui Kruglanski.

Kruglanski concepe nevoia pentru răspunsuri ca un continuum ce merge de la polul nevoii puternice pentru certitudine la polul evitării acesteia, iar poziția în care se situează o anumită persoană pe acest continuum la un moment dat poate fi influențată de o serie de factori situaționali. De pildă, când timpul ne presează să luăm o decizie, când lucrăm într-un mediu stresant sau când suntem obosiți, nevoia pentru claritate crește. Ea se manifestă prin două tendințe: de „apucare” și de „păstrare”. Adică să obții răspunsuri rapid și apoi să le păstrezi pe termen lung. Deși acest lucru are și efecte adaptative, psihologii au fost interesați mai ales de efectele negative ale nevoii pentru răspunsuri. Cercetările au arătat că oamenii cu nevoie ridicată pentru răspunsuri nu stau să gândească prea mult și în orice caz nu procesează toate informațiile de care dispun (preferând informația prototipică și informațiile prezentate la începutul unei serii), generează mai puține ipoteze, dar, cu toate acestea, au mai mare încredere în judecățile lor. Pe scurt, gândesc mai prost dar sunt mai siguri pe ei. Poate credeți că astfel de oameni se numesc politicieni, dar uite că psihologii au altă opinie!

Important este că, datorită acestei superficialități cognitive¹, persoanele cu nevoie ridicată de claritate sunt mai susceptibile la o serie de erori și distorsionări cognitive, cum ar fi efectele de ancorare, erorile de atribuire și stereotipizarea (Kruglanski și Webster, 1996). Partea cu stereotipurile este cea care ne interesează în contextul de față. Nu e mare profunzime la mijloc: oamenii cu nevoie ridicată de claritate doresc să simplifice cât mai mult lumea, iar stereotipurile sunt un mijloc de simplificare a realității sociale. Nu trebuie să te cheme Freud ca să vezi o posibilă legătură între cele două concepte.

Cercetătorilor nu le-a fost deloc greu să demonstreze experimental că oamenii cu o nevoie mai ridicată de claritate formează și folosesc mai ușor stereotipuri decât oamenii cu o nevoie redusă de claritate. De

1. Gândirea simplistă era prezentă și ea în rândul simptomelor personalității autoritariste descrise de Adorno și colegii săi. Această observație ne arată că două dintre cele mai importante linii de cercetare privind rolul personalității în formarea și folosirea stereotipurilor izvorăsc din corpul mai vechi de o jumătate de secol al teoriei personalității autoritariste.

pildă, Neuberg și Newsom (1993, Studiul 4) au arătat că persoanele cu o nevoie ridicată de structură tind să stereotipizeze mai mult într-o situație ambiguă, iar Schaller *et al.* (1995) au demonstrat că nevoia de structură afectează nu numai activarea și aplicarea stereotipurilor, ci și formarea lor, în sensul că cei cu o nevoie ridicată de structură cad mai ușor pradă unor erori de judecată socială. La rândul lor, Dijksterhuis *et al.* (1996) au arătat că persoanele cu nevoie ridicată de răspunsuri memorează mai bine informația stereotipică și percep mai puțină variabilitate în rândul grupurilor pe care trebuie să le judece. De asemenea, Shah, Kruglanski și Thompson (1998) au arătat că persoanele cu nevoie ridicată de răspunsuri tind în mai mare măsură să prefere membrii in-grupului și să-i displace pe membrii out-grupurilor decât persoanele la care această nevoie este mai scăzută, iar Kruglanski și Webster (1991) au demonstrat că o nevoie de răspunsuri ridicată determină reacții mai negative față de membrii non-conformiști ai in-grupului și reacții mai pozitive față de cei conformiști.

Pe scurt, este destul de clar că diferențele individuale în privința nevoii de structură au un efect semnificativ asupra formării, activării și aplicării stereotipurilor. Am văzut că și autoritarismul are efecte similare. Care este însă relația dintre cele două concepte? Cercetările de ultimă oră încep să ofere răspunsuri foarte interesante.

Van Hiel, Pandelaere și Duriez (2004) au condus un studiu în care au încercat să determine dacă nevoia pentru răspunsuri mediază efectele autoritarismului asupra rasismului și conservatismului sau dacă nu cumva lucrurile stau invers și autoritarismul mediază efectele nevoii pentru răspunsuri. Trebuie spus de la început că acești autori înțeleg autoritarismul oarecum diferit: ei identifică autoritarismul de dreapta al lui Altemeyer cu supunerea autoritaristă, iar dominarea socială a lui Sidanius și Pratto cu dominarea autoritaristă. Trebuie să explic și ce înțeleg psihologii prin *mediere*. E destul de simplu. Să presupunem că aruncați cu o piatră într-un geam și îl spargeți. Știu că nu ați face așa ceva, dar să presupunem, de dragul exemplului. Din depărtare, cineva poate să vadă numai că vă mișcați brațul și că geamul se sparge la foarte scurt timp după aceea. Vede cu alte cuvinte o cauză (mișcarea brațului) și un efect (spargerea geamului). Nu vede, dar este ușor de dedus,

factorul care mediază această relație : piatra. În absența pietrei nu ar exista nici un efect al mișcării brațului asupra integrității geamului. Mișcarea brațului are efect asupra geamului doar pentru că are un efect asupra pietrei, iar piatra are un efect asupra geamului. Se spune deci că mișcarea pietrei *mediază complet* relația dintre mișcarea brațului și spargerea geamului.

Există însă și *mediere parțială*, mult mai frecventă în studiile psihologice, unde există o complexitate incredibilă de factori care afectează relațiile studiate de cercetători. Să presupunem, din nou, că vă place o anumită persoană, dar nu îi împărtășiți direct sentimentele dumneavoastră. În schimb, vorbiți despre ele cu doi prieteni care apoi îi comunică respectivei persoane că sunteți în nas după ea. Drept urmare, vă treziți cu un telefon în urma căruia stabiliți o întâlnire romantică. În acest caz, cei doi prieteni sunt cei care mediază relația dintre ceea ce spuneți dumneavoastră și reacția persoanei pe care o plăceți. Este posibil ca numai ceea ce spune unul dintre ei să conteze și atunci să avem de-a face cu mediere completă. Dacă însă vorbele fiecăruia au un efect semnificativ, atunci medierea este parțială, în sensul că absența unuia dintre ei nu ar elimina complet efectul, dar l-ar reduce considerabil. De pildă, dacă numai un prieten i-ar fi spus că vă place de ea atunci probabil nu v-ar fi sunat, ci i-ar fi răspuns că și ei îi place de dumneavoastră și că așteaptă să faceți primul pas. Sper că am fost destul de clar și că acum înțelegeți la ce mă refer când vorbesc despre faptul că o variabilă mediază relația dintre alte două variabile.

Pentru a investiga relația dintre autoritarism (autoritarismul de dreapta și dominarea socială), nevoia pentru răspunsuri și rasism, Van Hiel, Pandelaere și Duriez au administrat mai multor eșantioane de studenți și adulți belgieni scalele consacrate măsurării acestor concepte. Apoi, s-au folosit de tehnici statistice complexe pentru a testa care model mediațional este mai plauzibil. În primul model autoritarismul (autoritarismul de dreapta și dominarea socială) determinau nevoia de răspunsuri (nevoie de structură și hotărârea¹), care determinau

1. Scala pentru măsurarea nevoii de răspunsuri a fost elaborată în 1994 de Webster și Kurganski și cuprindea 5 domenii : preferința pentru ordine și

conservatismul și rasismul. În al doilea model, ordinea primilor doi factori era inversată. Rezultatele au arătat că al doilea model este mai plauzibil, cu alte cuvinte că autoritarismul mediază relația dintre nevoia pentru structură și credințele rasiste și conservative. Totuși, autoritarismul de dreapta a mediat în mult mai mare măsură această relație decât dominarea socială. La fel ca Duckitt sau Guimond, Van Hiel și colaboratorii său au concluzionat că autoritarismul nu mai poate fi privit ca o trăsătură de personalitate. Dimpotrivă, autoritarismul reprezintă o atitudine socială dinamică cu o încărcătură puternică de credințe ideologice.

4.3. Factori sociali

Dacă teoriile prezentate până acum caută să elucideze formarea stereotipurilor pornind de la procese psihologice cognitive sau motivaționale, o altă categorie de teorii se concentrează asupra conținuturilor stereotipice, pe care le consideră puternic dependente de o serie de factori sociali. Trebuie spus că astfel de abordări erau foarte rare până de curând, puțini psihologi cutezând să se aventureze pe terenul accidentat al proceselor sociale, din două motive principale. În primul rând, chiar dacă studiul științific al stereotipurilor a început cu investigarea conținutului lor, evoluția ulterioară a acestor cercetări a fost dezamăgitoare pentru mulți, deoarece marea lor majoritate se rezumau la simpla descriere a stereotipurilor, fapt care a creat senzația că mai mult nu se poate, prin „mai mult” înțelegându-se prezicere și nu doar descriere. În consecință, mulți cercetători au ajuns să creadă că nu poate ieși ceva bun dintr-un loc în care alții bătuseră apa în piuă ani de zile. În al doilea rând, a contat și faptul că, nefiind un subiect în vogă, cei care se ocupau

structură, preferința pentru predictibilitate, o atitudine hotărâtă în formularea judecăților și deciziilor personale, disconfort afectiv cauzat de ambiguitate și închidere mintală. Van Hiel *et al.* folosesc doar două dimensiuni, întrucât analizele factoriale au arătat adesea că o soluție cu doi factori este mai plauzibilă: nevoia pentru o structură simplă și hotărârea (vezi și Neuberg *et al.*, 1997a, pentru rezultate similare).

cu studiul proceselor sociale riscă să fie tratați cu adversitate sau, în cel mai bun caz, cu indiferență. Pe scurt, nu prea existau „recompense” pentru cei care ar fi îndrăznit să abordeze această problemă.

În ciuda acestor piedici, s-au găsit câțiva cercetători mai curajoși care au elaborat o serie de modele incitante despre rolul pe care îl joacă factorii sociali în formarea conținutului stereotipurilor. Curajul lor a fost determinat de conștiința faptului că o abordare centrată exclusiv pe factori intra-individuali nu poate să răspundă la o întrebare fundamentală: dacă stereotipurile sunt determinate exclusiv de procesele noastre mentale, cum se explică faptul că într-o societate răspândirea și intensitatea acestora cunoaște fluctuații istorice importante? De ce în același grup la un moment dat există stereotipuri foarte intense față de un alt grup, iar în alt moment istoric astfel de stereotipuri sunt ca și inexistente? (Billig, 2002). Iată niște întrebări care merită un răspuns bun. Câteva dintre ele vor fi prezentate în cele ce urmează.

4.3.1. Conținutul mixt al stereotipurilor

După Fiske și colaboratorii săi (Fiske *et al.*, 2002 ; Fiske *et al.*, 1999), competența și amiabilitatea reprezintă dimensiunile fundamentale ale stereotipizării. Percepția intergrupală este determinată de grija oamenilor de a cunoaște intențiile membrilor altor grupuri față de ei personal sau față de in-grup, precum și abilitatea acestora de a pune în practică intențiile. Ca urmare, dimensiunile fundamentale ale stereotipizării vor corespunde acestor nevoi: amiabilitatea va depinde de percepția intențiilor membrilor out-grupurilor față de in-grup, iar competența va depinde de percepția abilității acestora de a pune în practică intențiile respective. Out-grupurile cărora li se atribuie intenții negative față de in-grup vor fi privite ca puțin amiabile sau prietenoase, iar out-grupurile cu status ridicat vor fi privite ca eficiente sau competente.

Mai departe, Fiske *et al.* (2002) resping ideea uniformității de conținut a stereotipurilor, susținând că acestea sunt formate frecvent din aprecieri pozitive pe o dimensiune stereotipică și din aprecieri negative în privința celeilalte dimensiuni stereotipice. Astfel, *stereotipurile*

paternaliste sunt formate pentru out-grupuri care nu au intenții negative față de in-grup, dar sunt și lipsite de abilitatea de a face rău membrilor in-grupului (*e.g.*, bătrâni), pe când *stereotipurile bazate pe invidie* descriu out-grupuri capabile (din punct de vedere al propriilor interese), dar care nu sunt percepute ca având intenții pozitive față de in-grup (*e.g.*, evrei). Natura mixtă a stereotipurilor este explicată dintr-o perspectivă funcționalistă: stereotipurile paternaliste justifică statutul inferior al out-grupului (competență scăzută) și, în același timp, încurajează obediența sa (amiabilitatea ridicată), iar stereotipurile bazate pe invidie justifică sistemul meritocratic al societății (competența ridicată), dar și inițierea de acțiuni împotriva out-grupurilor competente (care sunt preocupate doar de propriul interes – amiabilitate scăzută). Cu alte cuvinte, aceste stereotipuri justifică *status quo*-ul sau ordinea socială existentă¹.

Deși afirmă că majoritatea grupurilor sociale sunt stereotipizate mixt pe cele două dimensiuni ale stereotipizării, Fiske *et al.* (2002) susțin totuși că unele grupuri pot fi stereotipizate negativ și în privința competenței și a amiabilității (*e.g.*, oamenii săraci), iar altele pot fi stereotipizate pozitiv, atât în privința competenței, cât și a amiabilității (in-grupul, aliații apropiați ai in-grupului).

Cum putem prezice conținutul stereotipurilor? Fiske *et al.* (2002) adoptă o perspectivă social structurală, conform căreia out-grupurilor: (a) li se atribuie o mai mare competență dacă sunt percepute ca puternice și cu statut ridicat și li se atribuie o mai redusă competență dacă sunt văzute ca mai puțin puternice și cu statut scăzut și (b) sunt considerate mai amabile sau prietenoase dacă nu se află în competiție cu in-grupul.

Fiske *et al.* (2002) au folosit nouă eșantioane de subiecți pentru a verifica, prin metoda anchetei, aceste predicții. Rezultatele lor au confirmat în mare parte aceste ipoteze, mai mult de jumătate dintre cele peste 20 de grupuri evaluate fiind stereotipizate mixt. Mai mult, stereotipizarea s-a realizat în mare parte în direcția prezisă, iar grupurile stereotipizate uniform au fost cele prezise de acești autori. Această serie de studii a demonstrat și faptul ca oamenii asociază emoții diferite stereotipurilor paternaliste și celor bazate pe invidie. Grupurile stereotipizate mai

1. Vezi și teoria justificării sistemului, pentru o abordare similară.

ridicat în privința competenței și mai scăzut în privința amiabilității au fost privite cu invidie și admirație (vezi și Lin *et al.*, 2005), iar cele stereotipizate ca incompetente, dar amiabile, au fost privite cu milă. Pe de altă parte, participanții au exprimat admirație față de grupurile stereotipizate ca amiabile și competente și dispreț față de grupurile stereotipizate ca incompetente și neamiabile. Desigur, fiind vorba de niște anchete, toate aceste rezultate sunt de natură corelațională, nedemonstrând relații cauzale.

Modelul are însă și alte probleme, mai serioase. De exemplu, acesta prezice că stereotipurile grupurilor subordonate sau dominate ar fi trebuit să fie de genul incompetent, dar prietenos, întrucât această combinație stereotipică ar asigura obediența acestora. Bunăoară, într-un studiu internațional care a implicat 15.000 de participanți și mai mult de 30 de cercetători, Glick și colegii săi (2000) au arătat că atitudinile paternaliste față de femei sunt un bun predictor transcultural al inegalității de gen. Pe de altă parte, într-un studiu foarte recent, singurul de fapt care adoptă o paradigmă experimentală, Jost și Kay (2005) au arătat că femeile amorsate cu stereotipuri complementare au sprijinit în mai mare măsură *status-quo*-ul social și au interpretat acest rezultat ca indicând faptul că aceste stereotipuri dau impresia unei societăți mai juste, în care fiecare grup are plusurile și minusurile sale, deci în care există o oarecare egalitate. Cu alte cuvinte, aceste stereotipuri reușesc să ademenească femeile într-o societate care, de fapt, nu le asigură egalitate, dar știe să le dea această iluzie.

Oricum, în studiile inițiale raportate de Fiske și colaboratorii ei combinația paternalistă a putut fi observată pentru grupuri ca nevăzători, retardați, casnice, bătrâni etc., adică față de grupuri pentru care nu are sens să vorbim de obediență și interesul de a păstra *status-quo*-ul. Cât despre negri, când aceștia au fost evaluați ca un singur grup, participanții i-au evaluat mediu din perspectiva ambelor dimensiuni stereotipice, iar când s-a făcut o distincție între negri săraci și cei bogați, primii au intrat în clusterul în care atât competența, cât și amiabilitatea sunt scăzute, iar ceilalți au intrat în clusterul cu amiabilitate scăzută și competență ridicată. Pe baza acestor date, pare dificil să susținem că stereotipurile paternaliste „reflectă dorința de a domestici și exploata un grup cu

statut scăzut” (Glick și Fiske, 2001, p. 287). După cum relevă și alți autori (Pieterse, 1992 ; Todorov, 2000), situația este mai complexă, imaginea grupurilor dominate schimbându-se semnificativ de-a lungul timpului, un rol important avându-l și stereotipurile despre propriul grup. Într-adevăr într-un experiment recent în care oamenii au fost motivați să exploateze un out-grup cu statut scăzut am observat că dorința de exploatare a fost prezisă cel mai bine de stereotipizarea in-grupului pe dimensiunea sociabilității : cu cât in-grupul a fost considerat mai sociabil, cu atât scorurile la scala de exploatare a out-grupului au fost mai ridicate (Cernat, 2005b). Din păcate, experimentele și lucrarea lui Jost și Kay (2005), care ar fi putut lămuri multe dintre necunoscute, nu au măsurat componenta motivațională a raționalizărilor stereotipice. Lămurirea acestor probleme rămâne în seama cercetărilor viitoare.

Problematică este și situația stereotipurilor bazate pe invidie. Am văzut că Fiske și colegii săi insistă asupra faptului că dimensiunea lor „rea” (amiabilitatea scăzută) justifică atitudini și acțiuni ostile contra out-grupurilor cu statut ridicat. Totuși, într-un studiu recent, acești autori au susținut că același mixaj stereotipic față de bărbați susține, de fapt, statutul subordonat al femeilor, întrucât imaginea bărbaților ca puțin amiabili, dar puternici și competenți, prezice inegalitatea de gen (Glick *et al.*, 2004). Contradicția este evidentă și reclamă modificarea modelului inițial.

4.3.2. *Teoria rolurilor sociale*

După Alice Eagly și colaboratorii săi, stereotipurile despre grupurile sociale sunt derivate pe baza inferențelor făcute despre trăsăturile oamenilor, axate pe observarea felului în care aceștia se comportă în virtutea unor roluri sociale (Eagly și Kite, 1987). Conform acestei teorii, stereotipurile tind să justifice diviziunea muncii într-o societate, atribuind trăsături de personalitate acolo unde, de fapt, există doar diferențe de comportamente dictate de natura ocupațiilor preponderente. De exemplu, stereotipurile despre bărbați, în termeni *agentici* (competitivi, dominanți, hotărâți etc.) și despre femei, în termeni *comunali*

(altruiste, înțelegătoare, emotive etc.), ar fi determinate de faptul că bărbații se regăsesc mult mai frecvent în rolul celui care asigură pâinea familiei decât femeile, care au mai degrabă un rol casnic.

Un experiment celebru efectuat de Hoffman și Hurst (1990, Experimentul 1) este ilustrativ în acest sens. Acești autori i-au informat pe participanții la studiu că vor primi informații despre membrii a două grupuri fictive – orintienii și ackmienii – care locuiesc pe o planetă îndepărtată. O parte dintre participanți au aflat că aceste două grupuri reprezintă specii diferite, iar cealaltă parte că e vorba de două subculturi diferite. Mai departe, introducerea specifică pentru toți participanții că membrii acestor societăți pot activa ca muncitori în oraș sau că au responsabilitatea de a crește copiii, după care urmau informațiile despre 15 orintieni și 15 ackmienii. Pentru fiecare individ se furniza o imagine cu figura acestuia, precum și informații despre numele său, specia sau subcultura la care aparține, rolul social (muncă în oraș sau îngrijirea copiilor) și trei trăsături de personalitate. Aceste descrieri au fost manipulate astfel încât într-o condiție 12 orintieni erau descriși ca muncitori în oraș și 3 ca având ca ocupație creșterea copiilor, iar 3 ackmienii erau muncitori și 12 aveau în grijă copii, în timp ce în cealaltă condiție lucrurile erau prezentate exact invers. Dincolo de aceste diferențe, desenele, numele și trăsăturile erau identice în ambele condiții. În plus, trăsăturile au fost în așa fel distribuite încât să nu existe nici o corelație între natura acestora și grupul sau rolul individului descris. O ultimă manipulare a cerut unei jumătăți dintre subiecți să specifice în scris motivele pentru care ei cred că orintienii și ackmienii tind să ocupe rolurile pe care le ocupă, în timp ce cealaltă jumătate nu trebuia să ofere nici o explicație. În fine, participanții au trebuit să evalueze atât pe orintieni, cât și pe ackmienii „în general”, pe baza a șase trăsături agentice (*e.g.*, ambițios, independent etc.) și șase trăsături comunale (înțelegător, afectuos etc.). Rezultatele au arătat că, deși trăsăturile de personalitate prezentate pentru membrii ambilor grupuri-țintă au fost identice, grupul în care au predominat rolurile „masculine” a fost apreciat în termeni mai agentici decât grupul în care au predominat rolurile „feminine”, iar aceste diferențe au fost mai clare când diferența dintre grupuri a fost de ordin biologic, și când participanții au trebuit să

explice diferențele privind distribuția rolurilor sociale în cele două grupuri. Cu alte cuvinte, o distribuție inegală a rolurilor sociale a fost suficientă pentru a produce diferențe semnificative asupra formării stereotipurilor despre cele două grupuri fictive. Demn de menționat este și că majoritatea participanților solicitați să explice diferența distribuției de roluri sociale între cele două grupuri au apelat la o explicație în termeni de trăsături de personalitate. Rezultate similare au fost observate și într-un al doilea experiment, diferența fiind că s-au folosit două roluri diferite (om de afaceri, respectiv savant) care au influențat formarea stereotipurilor pe dimensiunea extraversiune-introversiune (Hoffman și Hurst, 1990, Experimentul 2).

Un studiu mai recent (Johannesen-Schmidt și Eagly, 2002) oferă și el dovezi în sprijinul teoriei rolurilor sociale. Participanții au trebuit să evalueze niște indivizi în funcție de salariul lor anual, acesta variind între 10 și 190 de mii de dolari. Rezultatele au arătat că, pe măsură ce salariul era mai ridicat, judecarea ținutelor în termeni agentici pozitivi creștea, și la fel s-a întâmplat și cu trăsăturile agentice negative, în timp ce trăsăturile comunale au scăzut ușor. Oricum, analizele mediaționale nu au reușit să observe o mediere a relației dintre venit și trăsături de către comportamentul de rol, ceea ce sugerează că mai sunt necesare și alte studii pentru a confirma această teorie a formării conținuturilor stereotipice.

O întrebare importantă este în ce măsură o astfel de teorie ar fi aplicabilă în alte culturi decât cele occidentale, individualiste? S-ar putea ca tendința de a explica succesul personal prin intermediul unor factori intra-individuali (*e.g.*, personalitate) în cultura occidentală să fie responsabilă pentru datele observate de experimentele care au confirmat teoria rolurilor sociale. Oricum, în apărarea teoriei rolurilor sociale, s-ar putea susține că și într-o cultură în care omul este văzut ca produsul mediului în care trăiește s-ar obține aceleași rezultate. Când un individ joacă un anumit rol social, atunci comportamentele pe care le implică acest rol vor modela personalitatea respectivului individ. Deci procese diferite ar putea să conducă la rezultate similare: în timp ce o viziune individualistă ar spune că joci un anumit rol pentru că personalitatea te-a atras spre acesta, o viziune non-individualistă ar afirma că ai personalitatea pe care o ai întrucât acest lucru este determinat de rolul pe care

îl joci. De fapt, datele interesante în acest sens pot fi găsite chiar în experimentul raportat de Johannesen-Schmidt și Eagly (2002): teoriile implicite ale participanților au inclus ideea că cei cu venituri mari trebuie să lucreze mai mult decât alți oameni, fapt care reclamă anumite calități personale agentice. Într-adevăr, un studiu longitudinal realizat pe un eșantion de 2000 de absolvenți ai unei universități germane a relevat că trăsăturile agentice și comunale, pe de o parte, și rolurile sociale, pe de altă parte, se determină reciproc, trăsăturile personale influențând rolurile sociale adoptate și, invers, rolurile sociale adoptate influențând trăsăturile personale (Abele, 2003).

Că opiniile oamenilor despre felul în care societatea permite succesul unor indivizi sau grupuri sunt importante a fost relevat și de Ho *et al.* (2002). Aceștia au arătat că informațiile despre succesul americanilor de origine asiatică au modificat stereotipurile participanților despre americanii de origine mexicană, iar acest lucru s-a datorat faptului că informația despre succesul primului grup etnic a modificat credințele participanților despre oportunitățile de mobilitate socială și succes oferite de societate (Ho *et al.*, 2002, Experimentul 2).

Ce ar releva însă un test al teoriei rolurilor sociale în societatea românească, unde e foarte probabil ca poziția celor cu venituri mari să nu se bucure de o legitimare socială puternică, ci, dimpotrivă, atribuțiile pentru o avere ridicată să vizeze mai degrabă comportamente necinstite? La fel cum studiul asupra justificării sistemului a infirmat predicțiile teoriei justificării sistemului (Cernat, 2005a), pare plauzibil să credem că, pe un eșantion românesc, aceeași situație s-a putea înregistra și în privința teoriei rolurilor sociale.

4.3.3. *Constrângerile realității sociale*

Phalet și Poppe (1997) au propus un model teleologic al stereotipizării care, ulterior, a fost reformulat în termenii constrângerilor exercitate de realitatea socială (Poppe și Linssen, 1999).

Distincția făcută de Phalet și Poppe (1997) între competență și moralitate ca dimensiuni centrale ale percepției intergrupale este împrumutată

din studiile asupra teoriilor implicite ale personalității, care au distins între dimensiunile de dezirabilitate socială (evocând trăsături ca onest, tolerant etc.) și dezirabilitate intelectuală (evocând trăsături ca perseverent, inteligent etc.). Un alt împrumut teoretic la care au apelat cei doi autori provine din cercetările asupra reprezentării scopurilor, care, în general, au distins între două categorii esențiale în această privință : (a) categorii ale scopurilor actorului și (b) categorii ale mijloacelor pe care actorul le are la dispoziție pentru a-și implementa scopurile. Cercetările anterioare în domeniul percepției persoanei au pus în legătură dimensiunile competenței și moralității cu categoriile scopurilor și mijloacelor, arătând că scopurile sau intențiile sunt esențiale în evaluarea moralității, iar mijloacele în evaluarea competenței, dar și că oamenii preferă să interpreteze propriul comportament mai mult în termeni de competență, iar comportamentul altora mai mult în termeni de moralitate. La rândul lor, preocupările centrate pe sine sunt asociate judecării persoanelor în termeni de competență, iar preocupările centrate pe alții sunt asociate judecării persoanelor în termeni de moralitate (Van Lange și Kuhlman, 1994, *apud* Phalet și Poppe, 1997).

Scopul cercetării conduse de Phalet și Poppe a fost să generalizeze aceste rezultate relevante percepției interpersonale, la nivelul percepției intergrupale, considerând că, dacă stereotipurile sunt organizate în jurul categoriilor teleologice, atunci atributele stereotipice trebuie să funcționeze ca indicatori ai scopurilor grupului. În plus, autorii s-au așteptat ca dimensiunea competenței să fie mai importantă pentru judecarea in-grupului, iar moralitatea să fie mai importantă pentru judecarea out-grupurilor.

Ipotezele au fost verificate de două studii conduse pe un eșantion de 1143 de persoane din șase țări est-europene. Primul studiu a demonstrat că moralitatea și competența reprezintă categorii evaluative distincte în percepția intergrupală, precum și că dezirabilitatea atributelor asociate moralității este mai importantă pentru judecarea out-grupului, pe când dezirabilității atributelor asociate competenței îi este acordată mai multă importanță în judecarea in-grupului. Al doilea studiu a arătat că această structură evaluativă bidimensională generează patru tipuri de stereotipuri naționale și etnice : ratați imorali, ratați virtuoși, învingători imorali și învingători morali. Ca noutate teoretică față de studiile anterioare,

această tipologie a propus și demonstrat faptul că derogarea out-grupurilor se face mai degrabă selectiv decât uniform. De exemplu, unele minorități au fost evaluate ca imorale, dar competente (minoritățile germană și evreiască), morale și incompetente (minoritățile rusă și slovacă), sau imorale și incompetente (minoritățile rromă și turcă). La fel, favorizarea in-grupului a fost uniformă pentru respondenții din Belarus și Cehia (moral și competent), dar selectivă pentru respondenții din Rusia, Ungaria și Polonia (competent, dar imoral).

Mai mult, atribuirea competenței și moralității a depins de percepția puterii și conflictului de interese existent între națiuni, percepția puterii fiind corelată pozitiv cu atribuirea competenței, iar percepția unui conflict de interese fiind corelată negativ cu atribuirea moralității. Oricum această situația a fost aplicabilă mai mult stereotipurilor naționale calculate pe baza răspunsurilor participanților din toate națiunile incluse în studiu, și mai puțin stereotipurilor naționale și etnice particulare. Phalet și Poppe (1997) au considerat că măsurarea percepției conflictelor și opresiunilor istorice ar putea explica mai bine aceste stereotipuri particulare. De remarcat că aceste dimensiuni stereotipice, precum și relația lor cu percepția statutului out-grupurilor și a relațiilor acestora cu in-grupul sunt similare ideilor avansate de Fiske *et al.* (2002).

Sensibili la teoriile care prezic variații sistematice ale stereotipurilor grupale în funcție de structura relațiilor intergrupale, Poppe și Linssen au reformulat modelul teleologic al stereotipizării. Noul model a fost influențat semnificativ și de teoria identității sociale, conform căreia oamenii pot accepta superioritatea out-grupurilor în privința anumitor dimensiuni, de exemplu când au un statut mai ridicat decât al in-grupului. În astfel de cazuri, out-grupul este favorizat în privința dimensiunii relevante pentru diferența de statut (competență sau eficiență), pe când in-grupul, în compensație, este favorizat pe dimensiuni irelevante pentru respectiva diferență de statut (sociabilitate sau moralitate). De exemplu, pe germani, care sunt mai bogați decât noi, îi privim ca eficienți, organizați și competenți, dar avem grijă să ne afirmăm superioritatea „alternativă” prin credința că noi suntem mai buni la inimă, mai calzi și mai ospitalieri. Este ceea ce se numește strategia de *creativitate socială* a protejării identității (Tajfel și Turner, 1986).

Studiul lui Poppe și Linssen (1999), bazat pe un eșantion identic celui raportat de Phalet și Poppe (1997) a investigat relația dintre factorii structurali și relaționali ai caracteristicilor statale (putere economică, cultură, mărime, conflict de interese, localizare geografică), pe de o parte, și conținutul stereotipurilor naționale și favorizarea in-grupului pe de altă parte. Rezultatele au arătat că națiunile sunt stereotipizate ridicat pe dimensiunea competenței dacă sunt percepute ca puternice din punct de vedere economic și că sunt stereotipizate ca mai morale în măsura în care ocupă un spațiu geografic redus, prezintă puține interese conflictuale, sunt percepute ca mai puțin naționaliste și mai slabe din punct de vedere economic (ultimii doi factori fiind semnificativi numai printre respondenții din Rusia și Belarus). Oricum, stereotipizarea națiunilor pe dimensiunea competenței a variat și în funcție de localizarea lor geografică, atribuirea competenței crescând, în general, de la est la vest, cu bielorușii și bulgarii având cele mai mici scoruri la competență, iar germanii și englezii, cele mai mari.

Din punctul de vedere al favorizării in-grupului, participanții au favorizat în general propriul grup contra celorlalte națiuni din Europa Centrală și de Est, dar au favorizat mai mult națiunile din Europa de Vest pe dimensiunea competenței. Situația a fost însă ceva mai complicată în privința moralității. Englezii au fost percepuți mai morali decât in-grupul de majoritatea participanților, pe când rușii și bulgarii au favorizat toate out-grupurile pe această dimensiune. Faptul că favorizarea in-grupului pe dimensiunea competenței a scăzut, iar favorizarea in-grupului pe dimensiunea moralității a crescut în funcție de puterea economică și mărimea out-grupurilor a fost confirmat pentru patru din cele șase țări incluse în studiul lui Poppe și Linssen (1999). Cei doi autori au interpretat aceste rezultate ca o confirmare a faptului că realitatea socială este cea care determină conținutul stereotipurilor naționale, opunându-le ideii prevalente printre cercetările de cogniție socială, că stereotipurile sunt determinate de factori cognitivi (mai exact de procese cognitive precum corelația iluzorie sau accentuarea categorială). Totuși, ei nu au subscris ideii că rezultatele lor ar indica diferențe de personalitate reale între membrii națiunilor evaluate de cei 1143 de participanți, ci doar că acestea sunt valide din punct de vedere psihologic (în sensul că

oferă indivizilor reprezentări comprehensibile) și social (în sensul că există un consens internațional în privința stereotipizării diverselor out-grupuri naționale).

4.3.4. *Întoarcerea la Hipocrat : rolul factorilor geografici*

Von Ehrenfels (1957, 1961, *apud* Linssen și Hagendoorn, 1994) a avansat o idee diferită, anume că stereotipurile naționale depind de factori geografici. Astfel, locuitorii din nordul unei țări ar fi percepuți ca muncitori și reci, pe când locuitorii din sudul țării ca delăsători și emoționali. La început, el a explicat această diferență pe baza unor studii antropologice, prin faptul că, în timp, oamenii întreprinzători au migrat în zonele mai temperate ale țării lor, în ce ceilalți au rămas în zonele mai calde, sudice. Ulterior, și-a revizuit această poziție comică, argumentând că diferența de percepție dintre „nordici” și „sudici” este dată de conținutul semantic atașat conceptelor de nord și sud. Astfel, nordului iar fi atașat sensul de „deasupra”, „masculin”, pe când sudului i-ar fi atașat sensul de „dedesubt”, „feminin”, motivul principal fiind dat de dispunerea în partea de sus a țărilor nordice și în partea de jos a țărilor sudice de către cartografia eurocentrică sau, mai exact, de universalitatea acestui sistem cartografic.

Linssen și Hagendoorn (1994) au investigat rolul factorilor geografici în determinarea conținutului stereotipurilor naționale în Europa de Vest, studiul lor descoperind patru dimensiuni ale stereotipizării : eficiența, emoționalitatea, empatia și dominanța. Rezultatele au arătat că percepția eficienței a depins de caracteristicile atribuite națiunilor : dezvoltarea economică, gradul de industrializare, serviciile publice, dar și de localizarea geografică a țărilor respective. Atribuirea emoționalității a fost aproape în totalitate determinată de localizarea geografică a țării-țintă, dezvoltarea culturală având și ea un efect relativ mic asupra acestei variabile. Percepția empatiei a depins de perceperea mărimii geografice și a puterii politice a națiunii-țintă, acești doi factori, plus percepția naționalismului, fiind asociați și atribuirii dominantei.

Eliminarea efectelor factorilor sociali nu a afectat semnificația efectelor factorilor geografici, Linssen și Hagendoorn (1994) concluzionând că ipoteza conform căreia factorii sociali determină în întregime conținutul stereotipurilor naționale nu poate fi susținută de datele studiului lor. De fapt, cele patru dimensiuni ale stereotipizării din studiul lor au fost explicate de mecanisme diferite. Atribuirea eficienței a fost explicată prin transpunerea caracteristicilor sociale structurale ale unei națiuni în trăsături aplicate tuturor membrilor respectivei națiuni, iar atribuirea emoționalității, prin distanța relativă dintre observatori și națiunea evaluată. Pe de altă parte, ipoteza relațională a fost considerată de către Linssen și Hagendoorn (1994) mult mai aptă să explice atribuirea empatiei și dominanței.

Oricum, după cei doi autori, faptul că participanții au folosit cele patru dimensiuni pentru stereotipizarea națiunilor nu este un rezultat absolut, indicând mai degrabă potrivirea lor la natura contextului comparativ. Aceste dimensiuni au reflectat cele mai evidente diferențe dintre elementele oferite spre comparație (țările europene) într-un context specific (Europa de Vest).

4.3.5. Comunicarea socială și conținutul stereotipizării

Deși stereotipurile sunt definite ca reprezentări mentale ale indivizilor, efectele lor negative sunt determinate mai ales de faptul că, în același timp, ele reprezintă credințe cu largă răspândire printre membrii unei societăți. Cu toate acestea, cele mai multe studii asupra stereotipizării au investigat felul în care informația socială este procesată la nivel individual, iar aceste procese nu sunt cele mai potrivite pentru a înțelege natura consensuală a stereotipurilor și pentru a prezice conținutul lor.

Schaller și Conway (1999; Schaller *et al.*, 2002) au susținut că pentru o mai bună înțelegere a formării stereotipurilor și a prezicerii conținutului lor, cercetările de psihologie socială trebuie să ia în considerare și procesele interpersonale prin care credințele sociale consensuale sunt comunicate între oameni. Pornind de la ideea lui Latane (1996) că emergența inițială a clusterilor de coerență ai atitudinilor, credințelor și

normelor culturale este determinată de comunicarea socială, Schaller și Conway susțin că aceeași variabilă determină și apariția consensualității sociale asupra diverselor stereotipuri.

Schaller și Conway (1999) s-au împrumutat și din abordarea socio-evoluționistă, conform căreia procesele care guvernează formarea și modificarea structurilor cognitive consensuale (cu largă răspândire socială) sunt analoage proceselor care determină evoluția structurilor biologice. Cu alte cuvinte, există un proces de selecție a diverselor credințe sociale și o serie de factori care influențează acest proces. Un factor important în această privință este comunicabilitatea socială a acestor structuri cognitive: cu cât o structură cognitivă este mai ușor comunicabilă între membrii unei societăți, cu atât mai mari sunt șansele ca ea să fie selectată de procesul socio-evoluționist. La rândul ei, comunicabilitatea unei credințe depinde de caracteristicile sale precum și de psihologia indivizilor care o comunică și de interacțiunea dintre acești factori. În ce privește a doua categorie de factori, un rol important îl ocupă scopurile sociale pe care le au indivizii, credințele care servesc mai bine atingerii acestor scopuri având șanse mai mari să obțină un caracter consensual. O parte dintre aceste scopuri sociale pot fi asociate direct credințelor pe care un individ vrea să le formeze. De exemplu motivele asociate identității sociale încurajează formarea unor credințe care promovează o imagine pozitivă a propriului grup. Oricum, din punctul de vedere al abordării socio-evoluționistă, orice motiv individual poate influența formarea structurilor cognitive consensuale, chiar dacă nu este relevant pentru natura conținutului acestora (*ibidem*).

Schaller și Conway (1999) au investigat felul în care un astfel de motiv – crearea unei impresii pozitive asupra altora – poate influența conținutul stereotipizării. Deși dorința ca alții să te privească într-o lumină pozitivă nu a fost asociată formării stereotipurilor în cercetările anterioare, cei doi autori au prezis că aceste motive pot produce modificări ale comunicării sociale, și, în consecință, și ale conținutului stereotipurilor emergente.

Într-un prim experiment, participanților le-au fost prezentate informații identice despre două grupuri, unul din cele două grupuri fiind descris în același timp ca mai agresiv și mai inteligent decât celălalt.

Oricum, o parte dintre participanți au fost instruiți să discute cu partenerul lor mai mult despre aspectele pozitive, pe când participanții care au format celelalte diade de comunicare au fost instruiți să discute mai multe despre aspectele negative prezentate despre cele două grupuri. Rezultatele au demonstrat că diadele din condiția negativă în comparație cu cele din condiția pozitivă au produs stereotipuri mai negative, centrate mai mult pe agresivitate decât pe inteligență (*ibidem*).

Într-un al doilea experiment, cei doi autori au modificat procedura de manipulare experimentală pentru a observa efectele motivelor de gestionare a propriei imagini asupra formării stereotipurilor. Mai exact, de data aceasta o parte dintre participanți au aflat că cei care vorbesc mai mult despre trăsături pozitive au mai mult succes ulterior în viață, iar ceilalți participanți au aflat că în viață se bucură de mai mult succes cei care discută mai mult despre trăsături negative. Rezultatele au arătat că participanții din condiția pozitivă au comunicat informații mai pozitive decât participanții din condiția negativă, iar agresivitatea a avut mai mari șanse să fie centrală conținutului stereotipizării în condiția negativă decât în condiția pozitivă. Totuși, nu s-a observat nici un efect semnificativ în privința creativității. Analizele mediaționale au relevat faptul că efectul manipulării asupra conținutului stereotipizării a fost parțial mediat de conținutul comunicării, fapt care coroborează ipoteza experimentală derivată din abordarea socio-evoluționistă (*ibidem*).

Un al treilea experiment a încercat să determine în ce măsură comunicarea interpersonală este necesară formării stereotipurilor. Dacă procesele intrapersonale singure determină conținutul stereotipizării, atunci e suficientă intenția de a comunica un anumit conținut, dar dacă procesele interpersonale sunt necesare, atunci un anumit conținut trebuie comunicat efectiv. Implementarea experimentală a acestor idei a fost simplă: pe lângă condițiile comune experimentelor precedente, cei doi autori au adăugat două condiții experimentale noi, în care participanții au fost induși să creadă că succesul lor în viață depinde de trăsăturile despre care discută mai mult, dar nu le-a fost oferită ocazia să comunice efectiv despre aceste trăsături cu alți participanți. Rezultatele au arătat diferențe semnificative între condițiile în care participanții au putut să comunice cu alți participanți despre conținutul stereotipizării și cele în

care nu au putut realiza acest lucru, diferențele mergând în sensul prezis de ipoteza socio-evoluționistă.

Într-o cercetare ulterioară, Schaller, Conway și Tanchuk (2002) s-au concentrat nu atât asupra motivelor sociale ale indivizilor, cât asupra comunicabilității trăsăturilor care constituie conținutul stereotipurilor. Studiile anterioare asupra modului în care proprietățile intrinseci ale trăsăturilor afectează conținutul stereotipizării au relevat că : (a) trăsăturile cu conținut negativ au șanse mai mari să facă parte din conținutul stereotipizării grupurilor etnice minoritare (Mullen *et al.*, 2000) ; (b) stereotipurile negative ale out-grupurilor, comparativ cu stereotipurile pozitive ale out-grupurilor conțin trăsături mai abstracte și mai generale (Hamilton *et al.*, 1992 ; Maas *et al.*, 1998) ; (c) indivizii percep că stereotipurile negative ale out-grupurilor și stereotipurile pozitive ale in-grupului sunt mai ușor de confirmat (Maas *et al.*, 1998) ; (d) stereotipurile mai recente din punct de vedere istoric sunt mai puțin abstracte decât stereotipurile cu o istorie mai îndelungată (Maas *et al.*, 1998).

În privința comunicabilității trăsăturilor stereotipice, Schaller *et al.* (2002) au prezis că, cu cât o trăsătură este mai comunicabilă cu atât mai mari vor fi șansele ei să facă parte din conținutul stereotipizării și cu atât stereotipurile bazate pe ea vor fi mai persistente în timp ; în plus, aceste efecte vor ar trebui să fie mediate de proeminența grupurilor stereotipizate în discursurile publice.

Un prim studiu a arătat în primul rând că evaluarea de către participanți a comunicabilității unui număr de 76 de trăsături a condus la diferențe semnificative între aceste trăsături, iar în al doilea că gradul comunicabilității trăsăturilor a corelat pozitiv cu cât de interesante au fost considerate acestea – un rezultat care sugerează în opinia acestor autori că o trăsătură este cu atât mai comunicabilă cu cât conținutul său este considerat mai interesant. Comunicabilitatea a corelat pozitiv și cu frecvența comportamentală a trăsăturilor (Schaller *et al.*, 2002, Studiul 1).

Un al doilea studiu a investigat relația dintre comunicabilitate și alte caracteristici ale trăsăturilor și stereotipizarea mai multor grupuri etnice canadiene. Trăsăturile favorabile au fost asociate în mai mare măsură grupurilor mai mari (albi și chinezi), iar trăsăturile nefavorabile au fost

atribuite în mai mare măsură grupurilor mai mici (indieni estici și triburile native) ca populație (oricum, majoritatea participanților a făcut parte din grupurile majoritare). În ce privește comunicabilitatea trăsăturilor, efectul ei asupra conținutului stereotipizării a fost semnificativ, dar măsura în care grupurile investigate au făcut obiectul comunicării interpersonale a mediat acest efect. Astfel, pentru albi canadieni, care au obținut cel mai mare scor la proeminența conversațională, corelația dintre comunicabilitatea trăsăturilor și prezența lor în conținutul stereotipurilor a fost cea mai puternică, pe când pentru populația nativă, care a fost etnia cu cea mai scăzută proeminență conversațională, această corelație a fost nesemnificativă și chiar negativă (Schaller *et al.*, 2002). Al treilea studiu a analizat relația dintre comunicabilitatea trăsăturilor, proeminența conversațională a grupurilor sociale și persistența în timp a stereotipurilor, pornind de la studii efectuate în diferite perioade de timp asupra conținutului stereotipurilor diferitelor grupuri etnice din SUA. Ipotezele experimentale au fost confirmate pentru africano-americieni și evrei: corelația dintre persistența în timp a conținutului stereotipizării și comunicabilitatea trăsăturilor a fost pozitivă în cazul lor. Cu alte cuvinte, stereotipurile mai ușor comunicabile au tins să persiste mai mult în timp decât stereotipurile mai puțin comunicabile. Oricum, au fost obținute și corelații negative (de exemplu, pentru germani), fapt care e mai greu de explicat prin prisma ipotezei experimentale.

Chiar dacă abordarea lui Schaller și Conway este încă în faza de început a construcției teoretice și empirice, ea prezintă un merit important, anume că investighează o problemă neglijată de cercetătorii contemporani – prezicerea conținutului stereotipurilor sociale – dintr-o perspectivă care ia în considerare și procesele interpersonale, la rândul lor ignorate de majoritatea cercetărilor asupra stereotipurilor.

5. Folosirea stereotipurilor

Dacă stereotipurile s-ar forma și apoi ar sta cumiți în mintea noastră n-ar fi absolut nici o problemă. Totuși, ca să parafralez o vorbă celebră, stereotipurile nu sunt doar niște idei pe care mintea noastră ajunge să le posedă; ele sunt idei care, odată formate, ajung să posedă mintea noastră. De fapt, principalul motiv pentru care oamenii de știință dedică atât de multă atenție acestor concepte este că funcționarea lor are adesea consecințe sociale negative.

Câteodată, stereotipurile pot afecta desfășurarea unor evenimente istorice foarte importante. Sunt foarte multe exemple de oferit în acest sens, însă din motive ce țin de economia de spațiu am să menționez unul singur. În 1942, armata imperială britanică din Singapore știa că un atac japonez asupra acestui obiectiv era iminent. Singapore reprezenta cel mai puternic avanpost militar britanic din Asia, fiind considerat o adevărată „fortăreață inexpugnabilă”. Japonezilor le era destul de ușor să ajungă pe mare la Singapore, însă un atac pe uscat ar fi avut șanse mai bune de izbândă. Totuși, aici intervenea o mare problemă: pentru a-i ataca pe britanici pe uscat, japonezii trebuiau să traverseze o junglă extrem de dificilă, care i-ar fi slăbit periculos de mult. Acestea erau opțiunile lor. Teoretic, britanicii ar fi trebuit să ia toate măsurile necesare pentru a proteja avanpostul, mai ales că spărseseră codul japonezilor și erau la curent cu intențiile lor. Practic, nu au făcut nimic, iar acest lucru avea să-i coste scump. De ce nu au făcut nimic? Generalul Percival, comandantul britanicilor, îi considera pe japonezi niște *omuleți cu înfățișare ridicolă, înguști la minte și incapabili de acte curajoase*, cum ar fi traversarea junglei pentru un atac pe uscat. De aceea, când a primit

informații că aceștia sunt totuși puternici din punct de vedere militar și că se îndreaptă spre Singapore prin jungla malaeziană, generalul le-a respins întrucât pentru el era clar că japonezii nu puteau fi în stare de așa ceva. Mai mult, a decis să îndrepte majoritatea tunurilor pe care le avea spre mare. Atacul a venit însă pe uscat și, cu toate că armata japoneză era depășită numeric și la limită cu muniția, a provocat armatei britanice una din cele mai umilitoare înfrângeri din istoria sa.

Dincolo de astfel de efecte spectaculoase, stereotipurile se remarcă prin faptul că, cel mai frecvent, afectează calitatea vieții oamenilor obișnuiți care aparțin unor grupuri stigmatizate. Aceste efecte pot fi indirecte, când stereotipurile influențează comportamentelor celorlalți față de ei (*e.g.*, discriminare la angajare sau promovare), sau directe, când acționează asupra comportamentului persoanelor stigmatizate care au asimilat stereotipurile negative despre grupul lor (*e.g.*, prin mecanismul amenințării stereotipice).

Când studiază funcționarea stereotipurilor, psihologii sunt interesați în primul rând de felul în care aceste constructe mentale afectează interacțiunile noastre cu membrii grupurilor stereotipizate. De exemplu, ce procese psihologice intervin în mintea unui român când întâlnește un țigan? Cercetătorii au identificat următoarele etape care marchează astfel de evenimente : identificare categorială¹, activarea stereotipurilor, aplicarea stereotipurilor și corectarea stereotipurilor². Cu alte cuvinte, contactul cu persoana aparținând grupului stereotipizat poate face ca, odată persoana identificată ca aparținând categoriei respective („Aha, ești țigan”), stereotipurile asociate grupului să ne vină în minte (hoț, murdar etc.), iar impresia noastră despre persoana respectivă să fie influențată de stereotipurile activate („Cred că vrea să fure ceva”) și, eventual, corectată ulterior („Nu poți judeca oamenii numai după aparențe”).

-
1. Vom vedea puțin mai încolo că această etapă nu este obligatorie.
 2. Deși majoritatea cercetătorilor studiază această direcție de procesare a informației, unii au demonstrat că se poate și invers : anumite concepte stereotipice pot să activeze categorii sociale, mai ales când aceste categorii sunt prototipice pentru conceptul respectiv (Eberhardt *et al.*, 2004)

5.1. Automat sau controlat ?

Grosul cercetărilor din acest domeniu se centrează în jurul unei mari controverse, care îi opune pe pesimiști optimiștilor. Pe de o parte, pesimiștii consideră că suntem condamnați să îndurăm efectele negative ale stereotipurilor deoarece aceste procese se realizează automat¹, adică se pot declanșa fără voința noastră, pot opera fără să fim conștienți de lucrul acesta și ne este foarte dificil, dacă nu imposibil să le controlăm (Bargh, 1994). Pe de altă parte, optimiștii cred că funcționarea stereotipurilor se caracterizează prin automaticitate condițională, cu alte cuvinte există ceva speranțe și pentru cei care cred că putem face ceva în privința efectelor negative ale stereotipurilor.

După unii autori, activarea stereotipurilor, sau cel puțin a stereotipurilor despre categoriile sociale cu utilizare foarte frecventă (rasă, sex, vârstă), se face automat, iar datele care sprijină astfel de idei nu sunt puține la număr (Ito și Urland, 2003 ; Macrae și Bodenhausen, 2000). Într-adevăr cercetările empirice arată că procesarea fețelor umane se desfășoară foarte rapid. De exemplu, un studiu recent a distins trei procese cognitive care intervin în percepția fețelor umane : mai întâi fețele umane sunt distinse de obiectele care nu reprezintă fețe (în aproximativ 170 milisecunde), apoi membrii in-grupului sunt distinși de membrii out-grupului (250 ms), după care membrii out-grupului sunt evaluați pozitiv sau negativ (520 ms) (Ito *et al.*, 2004)².

La nivel teoretic, modelul continuumului formării impresiilor, elaborat de Fiske și Neuberg (1990) și al proceselor duale în formarea impresiilor, elaborat de Marilyn Brewer (1989) aderă la ideea activării automate a stereotipurilor. De exemplu, după Fiske și Neuberg (1990),

-
1. Psihologii contemporani preferă conceptul de „proces automate” în locul celui de „proces inconștiente”.
 2. Vezi însă Quinn și Macrae (2005) pentru o viziune opusă, conform căreia datele oferite de Ito și colegii săi nu reflectă o categorizare propriu-zisă a fețelor, ci doar diferențierea dintre aceste fețe și alte fețe sau obiecte aflate în câmpul percepției.

formarea impresiilor se face conform unei secvențe fixe de procese. Primul pas în formarea impresiilor despre oameni ar fi dat de activarea categoriei corespunzătoare persoanei observate pe baza unor indici proeminenți. Apoi urmează o serie de procese menite să confirme categorizarea inițială. Dacă aceste procese eșuează, iar individul dispune de suficiente resurse cognitive sau este motivat, intervin procese cognitive mai solicitante, prin care se analizează informația individualizantă. Mai intuitiv vorbind, acest model vede formarea impresiilor ca echivalent psihologic al inerției fizice. La fel cum obiectele își mențin starea de repaus sau de mișcare uniformă doar dacă o forță exterioară nu intervine asupra lor, și oamenii tind să persiste în categorizarea inițială, automată, dacă nu intervin anumite forțe psihologice care să îi determine să investească mai mult efort cognitiv pentru elaborarea impresiei inițiale. Aceste forțe pot fi cognitive sau motivaționale. Factorii cognitivi se referă la acordul dintre categorie și atribute sau atenția alocată atributelor individualizante, pe când factorii motivaționali sunt reprezentați de trebuințele de apartenență, înțelegere, control, realizare sau încredere (Fiske *et al.*, 1998).

O altă abordare influentă poartă semnătura Patriciei Devine. Această autoare a susținut că atât procesele automate, cât și cele controlate afectează folosirea stereotipurilor. Ea a presupus că stereotipurile culturale sunt cunoscute la fel de bine de oameni, indiferent de nivelul atitudinilor adverse etnice sau rasiale. Mai mult, simpla prezență a unei persoane aparținând unui grup, sau a unui echivalent simbolic al acestuia, conduce la activarea automată a stereotipurilor asociate respectivului grup, indiferent de nivelul prejudecății observatorilor. Oricum, nivelul prejudecății este important, întrucât cei cu nivel scăzut al prejudecății depun efort cognitiv în vederea inhibării stereotipurilor activate automat pentru a oferi răspunsuri non-stereotipice (Devine, 1989).

În sprijinul acestor afirmații, Devine a arătat că, indiferent de nivelul atitudinilor adverse (măsurate cu *Modern Racism Scale*), participanții au generat aproximativ aceleași trăsături ale stereotipului negrilor (în special trăsături legate de agresivitate, ostilitate), indiferent dacă au fost sau nu de acord cu aceste stereotipuri (Devine, 1989, Experimentul 1). Într-un al doilea studiu, Devine s-a folosit de faptul că cele mai clare

părți ale stereotipului negrilor se refereau la ostilitate și agresiune. Ea a folosit o paradigmă de amorsare, expunând subiecții subliminal la cuvinte legate de stereotipul negrilor, cum ar fi „cioroi”, „negru”, „jazz”, „ghetou”, „atletic”. După faza de amorsare, subiecții au citit un paragraf despre o persoană numită Donald a cărei rasă nu era specificată. Comportamentele lui Donald erau relativ ambigue în privința ostilității. Subiecții l-au judecat pe Donald în privința mai multor trăsături legate de ostilitate, dar și a altora fără legătură cu ostilitatea. S-a observat că subiecții amorsați cu trăsăturile stereotipului negrilor l-au judecat pe Donald ca fiind mai ostil decât cei neamorsați, și acest lucru a fost valabil indiferent dacă subiecții respectivi au avut atitudini adverse ridicate sau scăzute față de negri. Devine a interpretat aceste rezultate ca indicând că atât persoanele cu nivel ridicat al prejudecății, cât și cele cu nivel scăzut care au fost amorsate cu stereotipul negrilor au folosit acest stereotip relativ automat (deoarece nu au fost conștienți de amorsare) pentru a-l judeca pe Donald în termeni mai stereotipici (ostilitate în acest caz) (Devine, 1989, Experimentul 2).

În al treilea studiu, subiecții cu atitudini adverse ridicate sau scăzute au fost rugați să listeze gândurile lor personale despre negri și să ofere cât mai multe etichete posibil pentru categoria africano-americanilor. Nivelul atitudinilor adverse nu a afectat tendința de a folosi etichete peiorative pentru această categorie. Totuși, gândurile generate au fost diferite pentru cele două grupuri. Cei cu nivel înalt al atitudinilor adverse au descris mai multe gânduri negative decât pozitive, situația inversându-se pentru cei cu nivel scăzut al atitudinilor adverse (Devine, 1989, Experimentul 3).

5.1.1. Factori cognitivi

Oricum, după alți autori, activarea stereotipurilor este automată doar în anumite condiții, fiind constrânsă de resursele cognitive pe care oamenii le au la dispoziție, de expectanțele lor, dar și de tipul de procesare a informației la care apelează.

5.1.1.1. *Resurse cognitive*

Deși mai multe studii ulterioare au confirmat faptul că stereotipurile sunt activate automat, un articol publicat de Gilbert și Hixon în 1991 a pus la îndoială această prezumție teoretică. Experimentele raportate în acest articol au sugerat că reducerea resurselor cognitive împiedică activarea stereotipurilor, dar facilitează aplicarea lor.

În cadrul unui prim experiment, o femeie asiatică sau albă a prezentat subiecților (încărcați sau neîncărcați cognitiv) fragmente de cuvinte care puteau fi completate astfel încât să formeze cuvinte asociate stereotipului despre asiatici sau cuvinte fără legătură cu acest stereotip. Gilbert și Hixon au susținut că, dacă activarea stereotipului este automată, subiecții încărcați cognitiv ar trebui să completeze la fel de stereotipic fragmentele ca cei neîncărcați cognitiv, dar dacă activarea nu este automată, subiecții încărcați cognitiv ar trebui să fie în mai mică măsură stereotipici decât cei neîncărcați cognitiv. Rezultatele au demonstrat că subiecții cărora fragmentele le-au fost citite de o asiatică au răspuns cu mai multe cuvinte legate de asiatici când au avut timp să se gândească, fapt care sugerează că activarea stereotipului asiaticilor nu este în întregime automată (Gilbert și Hixon, 1991, Experimentul 1).

Al doilea experiment efectuat de Gilbert și Hixon a folosit o procedură similară, cu excepția faptului, că, de data aceasta, participanții au trebuit să își formeze o impresie despre asistenta care le-a prezentat fragmentele de cuvinte pe baza descrierii unei zile din viața ei, pe care participanții au ascultat-o liber sau efectuând o altă sarcină în același timp. Cel mai interesant rezultat al acestui experiment a fost că singurii participanți care au evaluat mai stereotipic asistenta asiatică decât asistenta albă au fost cei ale căror resurse cognitive au fost libere în faza activării stereotipului, dar constrânse în faza aplicării stereotipului. Cu alte cuvinte, odată activat stereotipul despre asiatici, limitarea resurselor cognitive a facilitat aplicarea lui (Gilbert și Hixon, 1991, Experimentul 2). Cea mai importantă implicație teoretică a acestor experimente este că activarea stereotipurilor trebuie înțeleasă ca un fenomen parțial automat, mai degrabă decât ca total automat, insensibil la intervenția altor factori.

5.1.1.2. Expectanțe

Și alte studii au sugerat că putem avea un oarecare control asupra activării stereotipice. Blair și Banaji (1996) au reprodus un studiu anterior care arătase că amorsarea cu cuvinte „masculine” („feminine”) facilitează judecarea caracterului masculin (feminin) al unor pronume de gen (*e.g.*, al ei, al lui). Aceste rezultate au fost obținute când intervalul dintre amorsarea și prezentarea pronumelor a fost de 200-300 ms, controlul conștient fiind exclus în acest caz. Când au mărit intervalele la 2000 ms, Blair și Banaji au observat niște rezultate surprinzătoare. Dacă participanților li s-a spus că amorsările feminine sau masculine prezic fidel, dar nu perfect, pronumele corespunzătoare, efectele de facilitare au fost obținute exact cum era de așteptat. Totuși, când participanții au fost informați că amorsările masculine prezic pronumele feminine sau că amorsările feminine prezic pronumele masculine s-a obținut exact ceea ce li se sugerase subiecților, adică opusul tendinței naturale, fapt care sugerează că ei au avut un oarecare control asupra răspunsurilor lor.

Rezultatele obținute de Blair și Banaji (1996) sugerează că expectanțele actorilor sociali afectează și ele activarea stereotipurilor.

5.1.1.3. Modalități de procesare

Macrae *et al.* (1997b) au confirmat concepția condițională a automaticității. Ei au prezentat participanților fotografiile mai multor femei, cerându-le să decidă dacă imaginea prezentată prezintă sau nu un punct alb, dacă reprezintă un obiect animat sau inanimat sau dacă pur și simplu a fost prezentat ceva pe ecranul calculatorului. După încheierea primei faze, participanții au efectuat o sarcină de decizie lexicală, în care au fost înregistrați timpii lor de reacție la cuvinte stereotipice sau contrastereotipice pentru femei. Activarea stereotipurilor a fost automată doar atunci când participanții au procesat semantic informația prezentată (când au decis dacă e vorba de un obiect animat sau inanimat). Aceleași rezultate au fost obținute și într-un experiment ulterior, în care durata

de expunere a imaginilor pe ecranul calculatoarelor a fost redusă la 225 ms (Macrae *et al.*, 1997b, Experimentele 1 și 2).

La rândul lor, Kawakami *et al.* (2000) au expus repetat participanții unor fotografii cu grupuri stereotipizate și de fiecare dată când acestea apăreau li s-a cerut să spună „nu”. În sarcinile ulterioare de stereotipizare implicită, cei care au trecut printr-un astfel de antrenament, comparativ cu cei care nu au primit nici un fel de antrenament sau au fost antrenați pentru o altă categorie, și-au redus semnificativ activarea automată a stereotipurilor.

Mai recent, Blair, Ma și Lenton (2001) au raportat cinci experimente în care participanții, cărora li s-a cerut să își imagineze instanțe contrast-eotipice (de exemplu, cum este o femeie puternică), au produs stereotipuri implicite atenuate, ceea ce sugerează că stereotipurile implicite sau automate sunt maleabile. Astfel de rezultate au implicații importante pentru felul în care presupunem că stereotipurile sunt reprezentate mintal. Fie că le concep ca prototipuri sau ca rețele asociative, majoritatea cercetătorilor contemporani afirmă că stereotipurile sunt structuri mentale stabile, relativ fixe. Or, în acord cu alte abordări precum teoria autocategorizării, Blair *et al.* (2001) susțin că stereotipurile sunt mai maleabile și mai sensibile la variațiile contextuale decât implică modelele prototipice sau asociative.

5.1.2. Factori motivaționali

5.1.2.1. Motivație internă – motivație externă

Factorii motivaționali reprezintă o altă variabilă esențială care pare să condiționeze activarea stereotipurilor. Relevant în acest sens este faptul că însăși Patricia Devine a ajuns să admită că stereotipurile nu sunt întotdeauna activate automat și că motivația actorilor sociali poate condiționa acest proces (Devine *et al.*, 2002). Plant și Devine (1998) au susținut că motivația pentru inhibarea stereotipurilor poate fi internă sau externă și au creat o scală pentru măsurarea ei, arătând că stereotipurile oamenilor corelează cu motivația lor. Din punctul lor de vedere, motivația

internă pentru inhibarea stereotipurilor rezultă din norme și credințe personale care descurajează stereotipizarea, pe când motivația externă rezultă din teama că alții vor reacționa negativ dacă exprimăm opinii stereotipice. Cei cu motivație externă ridicată au oferit răspunsuri non-stereotipice la scale explicite când au fost interogați alături de oameni despre care ei credeau că sunt lipsiți de prejudecăți, dar au oferit răspunsuri stereotipice când testarea s-a desfășurat individual. Mai mult, acești indivizi și-au încălcat în mai mare măsură standardele personale decât cei cu un nivel echivalent al motivației interne (adică probabilitatea ca să ofere un răspuns stereotipic a fost mai mare în cazul persoanelor cu motivație externă ridicată).

Recent, o serie de experimente au demonstrat că activarea automată a stereotipurilor este cea mai redusă la persoanele cu nivel ridicat al motivației antistereotipice interne și nivel scăzut al motivației antistereotipice externe. Aceste rezultate au fost obținute indiferent dacă evaluarea atitudinilor și stereotipurilor implicite s-a realizat cu ajutorul unei sarcini secvențiale de amorsare evaluativă (Devine *et al.*, 2002, Experimentul 1), al testului implicit de asociație (*ibidem* Experimentul 2) sau dacă resursele cognitive ale participanților au fost constrânse de o sarcină paralelă (*ibidem* 2002, Experimentul 3).

Amodio, Harmon-Jones și Devine (2003) au demonstrat efecte similare și în privința activării părtinirii afective rasiale (reacția afectivă fiind evaluată pe baza unui indice fiziologic): participanții cu nivel ridicat al motivației antistereotipice interne și nivel scăzut al motivației antistereotipice externe au fost cei la care activarea părtinirii afective a fost mai puțin vizibilă.

5.1.2.2. Protejarea imaginii de sine

Fein și Spencer (1997) au arătat că protejarea imaginii de sine influențează puternic procesul stereotipizării. Participanții lor au stereotipizat în mai mică măsură o persoană aparținând unui grup pentru care existau stereotipuri negative accesibile când, în prealabil, au efectuat o sarcină menită să le crească stima de sine (*ibidem*, Experimentul 1), dar au stereotipizat o altă țintă negativ când au fost informați în prealabil că au

obținut un scor slab la un test de inteligență (*ibidem*, Experimentul 2). Un alt studiu (*ibidem*, Experimentul 3) a demonstrat că această stereotipizare, mai negativă ca urmare a amenințării imaginii de sine a indivizilor are ca rezultat refacerea stimei de sine. Cu alte cuvinte, oamenii îi stereotipizează pe alții pentru a-și menține o imagine de sine pozitivă.

Pe baza modelului auto-motiv elaborat de John Bargh, care susține că scopurile noastre pot fi activate și urmărite automat, Spencer *et al.* (1999) au raționat că scopul menținerii unei cote pozitive a imaginii de sine poate fi și el activat și urmărit automat, fapt care poate influența activarea automată a stereotipurilor, în sensul că aceasta ar reprezenta un mijloc pentru atingerea scopului de menținere a imaginii de sine. Pentru a testa ipoteza, ei au replicat studiul lui Gilbert și Hixon (1991), cu excepția faptului că, de data aceasta, participanții au fost informați în prealabil de faptul că au obținut rezultate slabe (sau bune) la un test de inteligență. Datele obținute au confirmat faptul că participanții cu resurse cognitive limitate nu au activat automat stereotipurile despre asiatici, dar numai atunci când nu au primit un feedback negativ despre inteligența lor (Spencer *et al.*, 1999, Experimentul 1). Mai mult, aceste rezultate au fost observate și atunci când participanții nu au fost conștienți de faptul că au fost expuși la fețe de asiatici (Spencer *et al.*, Experimentul 3). Ceea ce sugerează că participanții motivați să-și repare stima de sine au activat stereotipurile despre asiatici chiar și în condiții în care în mod normal nu ar fi făcut-o.

Validitatea datelor obținute de Spencer și colaboratorii săi este întărită de alte două articole, publicate de Sinclair și Kunda (1999, 2000). Participanții care au fost evaluați de o femeie în privința aptitudinilor lor interpersonale au stereotipizat-o negativ în mai mare măsură când aceasta i-a informat că au un nivel scăzut al aptitudinilor interpersonale decât participanții care au văzut că acest feedback negativ a fost oferit unei alte persoane și decât cei care au primit un feedback pozitiv (Sinclair și Kunda, 2000). Aceleași rezultate au fost obținute și când feedback-ul despre abilitățile personale a fost obținut din partea unui manager negru (Sinclair și Kunda, 1999). Oricum, acest ultim articol a demonstrat nu numai că motivația facilitează activarea stereotipurilor, dar că poate conduce și la inhibarea lor, când acestea sunt în conflict cu

motivația. Persoanele criticate de un doctor negru au activat stereotipurile negative despre negri, dar au inhibat stereotipurile pozitive despre doctori, pe când persoanele lăudate de același doctor negru au procedat invers (*ibidem*, Experimentul 3). Oricum, numai cei cu atitudini adverse față de negri au inhibat stereotipul negrilor când au fost motivați să stimeze pe doctorul negru, pentru că doar ei riscau să activeze aceste stereotip (*ibidem*, Experimentul 4).

5.1.2.3. Influența preconștientă a scopurilor egalitariste

Bargh (1990) a susținut că scopurile folosite și urmărite frecvent devin cronic accesibile și pot fi activate de stimuli externi, iar funcționarea lor se poate produce fără control conștient, motiv pentru care le-a și denumit *scopuri automotivă*. Moskowitz *et al.* (1999) au preluat aceste idei și le-au aplicat în domeniul scopurilor egalitariste, care ne îndeamnă să vedem membrii out-grupurilor imparțial sau non-stereotipic.

Ei au observat că participanții care au fost amorsați cu fotografii reprezentând fețele unor femei au activat spontan stereotipurile asociate acestei categorii sociale, în afara cazurilor în care au avut scopuri egalitariste. Faptul că aceste rezultate au fost obținute, deși timpul scurs între efectuarea amorsării și oferirea răspunsurilor a fost doar de 200 ms, sugerează că cei cu scopuri egalitariste cronice nu au putut controla conștient activarea stereotipurilor, care trebuie să se fi produs automat (Moskowitz *et al.*, 1999, Experimentul 3). Într-adevăr, un alt experiment a demonstrat că acest control se face prin inhibarea activării stereotipurilor datorită activării și funcționării preconștiente a motivației participanților (*ibidem*, Experimentul 4).

Recent, Kunda și Spencer (2003) au integrat astfel de date experimentale într-un model teoretic conform căruia activarea și aplicarea stereotipurilor depind de trei tipuri de scopuri (înțelegere, stimă de sine, și motivația antiprejudată), a căror importanță pentru individ poate varia de la o situația la alta și chiar în cadrul aceleiași situații în momente de timp diferite. Când aplicarea stereotipurilor poate satisface astfel de scopuri, ele vor fi activate, dar aceeași activare va fi inhibată în cazul în care aplicarea stereotipurilor poate împiedica realizarea

scopurilor proeminente într-un anumit moment și context. În plus, un stereotip activat pentru a satisface un anumit scop nu va fi aplicat dacă acest lucru interferează cu alt scop important. De exemplu, un stereotip activat poate interfera cu motivația de a evita o atitudine stereotipică, iar aplicarea lui va fi în consecință inhibată.

5.1.3. Diferențe individuale și contextuale

5.1.3.1. Nivelul atitudinilor adverse

Un alt factor important care afectează activarea și aplicarea stereotipurilor este dat de nivelul preexistent al prejudecăților sau atitudinilor adverse ale indivizilor. Wittenbrink *et al.* (1997) au amorsat subliminal participanții cu cuvinte neutre sau cu cuvinte legate de albi sau negri. Apoi le-au cerut să indice dacă non-cuvintele, cuvintele neutre sau cuvintele legate de stereotipurile albilor și negrilor erau sau nu erau cuvinte. Amorsarea „neagră” a facilitat răspunsurile la cuvintele stereotipice negative legate de negri, iar amorsarea „albă” a facilitat răspunsurile la cuvintele stereotipice pozitive legate de albi. Totuși, aceste rezultate au fost mai puternice pentru subiecții cu nivel de prejudecată mai ridicat, iar acest lucru înseamnă că activarea stereotipurilor depinde de diferențele individuale. La fel, Kawakami *et al.* (1998) au observat că, în timp ce persoanele cu prejudecăți puternice au răspuns mai rapid la cuvinte negative în urma unei amorsări „negre” decât în urma unei amorsări „albe”, cei cu prejudecăți reduse nu au răspuns diferențial.

Lepore și Brown (1997) au arătat că rezultatele obținute de Devine în 1989 sunt mult mai clare pentru cei cu prejudecăți puternice. Acești autori au făcut o distincție importantă între amorsarea stereotipică și amorsarea categorială. Amorsarea stereotipică se produce când sunt prezentate trăsături stereotipice în prezența sau absența categoriei, iar amorsarea categorială are loc când este prezentată doar categoria, fără atributele stereotipice asociate. Această distincție le-a permis să speculeze că, probabil, motivul pentru care Devine nu a observat diferențe individuale în activarea stereotipurilor a fost dat de faptul că ea a folosit

multe cuvinte legate direct de ostilitate, care e posibil să fi acționat independent de categoria rasială. Când amorsarea este doar categorială, atunci diferențele în privința intensității atitudinilor indivizilor conduc la niveluri diferite de activare automată a stereotipurilor, întrucât persoanele cu atitudini adverse, spre deosebire de cele cu atitudini pozitive, sunt mai familiare cu stereotipurile culturale, asociază mai puternic trăsăturile stereotipice cu categoriile sociale și chiar pot să aibă reprezentări diferite despre aceste categorii (Lepore și Brown, 1997).

Wittenbrink *et al.* (2001a) au mers mai departe, investigând relația dintre activarea automată a stereotipurilor și atitudinilor sociale. Ei au arătat că amorsarea categorială a facilitat răspunsul la itemii stereotipici pozitivi (pentru in-grup) și negativi (pentru out-grup) când sarcina de lucru a fost conceptuală, dar când sarcina de lucru a fost evaluativă amorsarea a facilitat răspunsul la itemii cu valență negativă (pentru out-grup) și pozitivă (pentru in-grup), indiferent de stereotipicalitatea lor.

5.1.3.2. Contextul social

Activarea stereotipurilor s-a dovedit a fi sensibilă și la diferențele contextuale. Wittenbrink *et al.* (2001b, Experimentul 1) au prezentat unei grupe de participanți scene dintr-un film, care prezentau niște negri într-o conjunctură stereotipică pozitivă (la un grătar cu familia, în grădină), în timp ce scenele prezentate unei alte grupe reprezentau niște negri într-o situație stereotipică negativă (atacul unei bande). Ca urmare a acestei manipulări experimentale, participanții care au privit negrii într-un context pozitiv au exprimat atitudini automate mai puțin negative decât participanții care au putut să-i observe pe negri într-un context negativ.

Un al doilea experiment a prezentat contextul simultan cu ținta stereotipizată, asigurându-se astfel condiția ca procesele implicate să fie automate. Participanții au fost amorsați cu fotografii reprezentând fețe de negri sau albi într-o biserică sau la un colț de stradă. Răspunsurile participanților la itemii evaluativi negativi au fost facilitate doar când au fost amorsați cu fețe de negri într-un context negativ; când au fost amorsați cu fețe de negri într-un context pozitiv, acest efect a dispărut

și chiar s-a observat un efect de facilitare a răspunsurilor la itemii evaluativi pozitivi. Când fețele unor albi au fost prezentate pe aceste fundaluri, nu s-a observat nici un efect în funcție de natura contextului, răspunsurile participanților fiind similare în cele două condiții (*ibidem*, Experimentul 2).

Ce anume produce însă efectele contextelor sociale? Oare un context ca biserica declanșează stări afective pozitive care inhibă activarea stereotipurilor, iar un colț de stradă dintr-un ghetou declanșează stări afective negative care facilitează activarea unor stereotipuri negative? Sau intervin alte variabile? Barden *et al.* (2004) au considerat că astfel de contexte activează anumite roluri sociale, iar aceste roluri interacționează cu rasa indivizilor afectând astfel activarea stereotipurilor. Pornind de la faptul că americanii albi consideră că asiaticii sunt foarte buni la învățătură, dar slabi la sport, iar despre negri cred că sunt slabi la învățătură, dar foarte buni atleți, acești autori au încercat să observe dacă activarea stereotipurilor despre aceste grupuri etnice poate fi inversată prin plasarea unor asiatici și negri în contexte care să activeze roluri sociale specifice. În acest scop, Barden și colaboratorii săi au folosit contextul unui teren de baschet pentru a activa rolul social al baschetbalistului și contextul unei săli de curs pentru a activa stereotipul studentului. Rezultatele au arătat că participanții au manifestat o preferință automată pentru asiatici când ambele rase au fost prezentate în contextul sălii de curs, dar că această preferință a fost inversată când contextul fizic a fost reprezentat de terenul de baschet (Barden *et al.*, 2004, Studiul 1).

Oricum, este demn de menționat faptul că Bargh (1999) a criticat destul de dur cercetările care susțin că activarea stereotipurilor nu este în mod necesar automată. Lui Gilbert și Hixon (1991) le-a reproșat faptul că selecția atributelor stereotipice s-a făcut la un nivel scăzut de consensualitate (doar 30% dintre participanți au trebuit să fie de acord că un atribut este stereotipic pentru ca acesta să fie inclus în experiment) și că diferența produsă de disponibilitatea resurselor cognitive s-a datorat faptului că stereotipurile investigate au fost slabe. Pe de altă parte, lui Macrae *et al.* (1997) le-a reproșat că distanța dintre amorsare și răspunsuri a fost mai mare de 600 ms și deci datele lor nu pot exclude

intervenția proceselor conștiente în acordarea răspunsurilor, iar lui Blair și Banaji (1996), faptul că nu au folosit o condiție de control la care să fie raportate rezultatele din condiția expectanțelor contrastereotipice. Se pare însă că Bargh nu a reușit să fie prea convingător, întrucât studii asupra controlabilității activării stereotipurilor au continuat și continuă să fie publicate chiar și de autori care înainte credeau în automatismul necondiționat al activării stereotipurilor.

5.2. Dinamica activării stereotipurilor

Cu toate că majoritatea modelelor despre cogniția umană prezic că activarea constructelor cognitive se disipează cu timpul, foarte puține cercetări au explorat acest aspect al activării stereotipurilor. Problema este cu atât mai importantă, cu cât temerile exprimate de unii autori (Bargh, 1999) cu privire la efectele negative ale activării automate a stereotipurilor implică persistența acestei activări în timpul interacțiunilor sociale.

Kunda *et al.* (2002) au prezentat unor participanți o casetă video în care o negresă prezenta campusul universității. O parte dintre participanți au fost întrerupți de la vizionarea casetei după numai 15 secunde, pe când o altă parte au putut urmări caseta timp de 12 minute. S-a observat că activarea stereotipului negrilor a fost puternică după 15 secunde, dar că această activare a devenit insesizabilă după o expunere prelungită, ceea ce sugerează că stereotipurile nu sunt activate permanent în timpul unei interacțiuni cu membrii unui out-grup. Rezultate similare au fost obținute și când prezentarea video a fost înlocuită cu una audio, în care participanții au putut vedea doar o fotografie care îl înfățișa pe cel care vorbea (Kunda *et al.*, 2002, Experimentul 1). Acest lucru nu s-a datorat faptului că participanții au încetat să mai fie atenți la ceea ce spune membrul grupului stereotipizat, deoarece probele de memorie au demonstrat că participanții și-au adus aminte de întreg discursul țintei (*ibidem*, 2002, Experimentul 4). Oricum, stereotipurile au fost reactivate pe parcursul expunerii la părerile unui individ aparținând

unui grup negativ stereotipizat, atunci când oamenii au aflat că acesta nu este de acord cu ei într-o anumită privință (*ibidem*, Experimentele 2, 3 și 4).

Cu alte cuvinte, dinamica activării stereotipurilor nu este simplă, motivele oamenilor putând reactiva stereotipuri care în mod normal ar fi disipate pe parcursul unei interacțiuni sociale. Deocamdată este neclar dacă disiparea stereotipurilor se produce pur și simplu datorită trecerii timpului sau dacă acest proces depinde de informația pe care indivizii o obțin în timpul interacțiunii, dacă atitudinile și scopurile oamenilor afectează acest proces etc. (*ibidem*, 2002).

5.3. Stereotipizare și comportament

Stereotipizarea poate afecta nu numai impresiile ulterioare ale actorilor sociali, ci și comportamentele lor. Două linii de cercetare au studiat mai în detaliu această problemă, una punând accentul pe felul în care performanța oamenilor poate fi afectată de stereotipurile despre propriul grup, în timp ce a doua se concentrează asupra unei legături directe între percepție și comportament.

5.3.1. Amenințarea stereotipică

Claude Steele (1997) a susținut că oamenii puternic identificați cu un domeniu pentru care există un stereotip negativ despre grupul lor pot să fie preocupați de gândul că alții îi judecă prin prisma respectivului stereotip, o experiență care este amenințătoare pentru sine și poate determina performanțe reduse în domeniul stereotipizat. Steele și Aronson (1995) au prezentat unor participanți africano-americani și albi o serie de itemi din partea verbală a GRE-ului (*Graduate Record Examination*), care au fost prezentați fie ca relevanți, fie ca irelevanți pentru aptitudinile participanților. În conformitate cu predicțiile autorilor, africano-americani au obținut rezultate mult mai slabe când au crezut că răspunsurile

la itemi au valoare diagnostică pentru aptitudinile lor, iar acest lucru nu a depins de aptitudinile lor reale. Mai mult, s-a dovedit că în această condiție experimentală au fost activate atât stereotipurile despre propriul grup rasial la africano-americieni, cât și motivația lor de a evita judecarea în termeni stereotipici. Rezultate similare au fost obținute și pe un eșantion de femei, de data aceasta testul fiind de matematică, un domeniu în care, în mod obișnuit, femeile sunt stereotipizate negativ. Performanța lor a scăzut considerabil la un set de probleme dificile de matematică când au aflat că la acel test femeile și bărbații obțin scoruri diferite (Spencer *et al.*, 1999) sau când au fost amorsate cu reclame de televiziune stereotipice în privința sexului (Davies *et al.*, 2002). Mai mult, Gonzáles *et al.* (2002) au arătat chiar că statutul de dublă minoritate (femeie și hispanică) produce efecte semnificative asupra performanței care pot fi identificate statistic pentru fiecare identitate în parte.

Deși inițial studiile s-au centrat asupra grupurilor stigmatizate, ulterior s-a evidențiat faptul că apartenența la un astfel de grup nu este o condiție esențială pentru ca activarea unor stereotipuri despre propriul grup să afecteze comportamentele oamenilor. Astfel, Aronson *et al.* (1999) au arătat că participanții albi cărora le-a fost amintit stereotipul asiaticilor ca excelenți la matematică au obținut rezultate mai slabe la un test cu probleme matematice dificile, în timp ce Stone *et al.* (1999) au relevat același lucru în privința performanței atletice a albilor confrunțați cu stereotipul superiorității africano-americanilor în acest domeniu.

De asemenea, trebuie spus că efectele activării stereotipurilor in-grupale asupra performanței în domeniile stereotipizate nu sunt neapărat negative. Levy (1996) a demonstrat că amorsarea cu stereotipuri pozitive despre vârstnici a condus la îmbunătățirea memoriei participanților de vârstă a treia, dar nu și a celor tineri, iar Shih *et al.* (1999) au demonstrat același lucru pe un eșantion de femei asiatice: când manipularea experimentală a amorsat identitatea lor feminină, performanța participantelor la un test de matematică a scăzut, dar când a amorsat identitatea lor asiatică performanța la același test de matematică a crescut semnificativ. În plus, contează și dacă oamenii sunt preocupați să confirme un stereotip pozitiv sau să infirme un stereotip negativ: femeile obțin performanțe mai slabe la un test de matematică dacă li se

spune în prealabil că acesta identifică persoanele deosebit de slabe la matematică, pe când bărbații tind să aibă performanțe scăzute dacă li se spune că testul identifică persoanele excepțional de bune la matematică (Brown și Joseps, 1999).

Cum se explică, în ansamblu, astfel de rezultate? În ce privește efectele stereotipurilor negative, cei mai mulți autori consideră că reducerea performanței ca urmare a amenințării stereotipice se produce deoarece amenințarea diminuează capacitatea memoriei de lucru a oamenilor. Fenomenul poate avea loc și datorită faptului că amenințarea generează anxietate, și activarea nervoasă asociată acesteia constrânge resursele cognitive ale oamenilor sau pentru că oamenii încearcă să inhibe aceste emoții și, astfel, resursele cognitive care ar trebui folosite pentru rezolvarea sarcinii sunt alocate în altă parte (Croizet *et al.*, 2004 ; Quinn și Spencer, 2001 ; O'Brien și Crandall, 2003 ; Schmader și Johns, 2003). De asemenea, unii autori consideră că amenințarea stereotipică poate afecta performanța și pentru că determină scăderea expectanțelor celor care se identifică puternic cu domeniul stereotipizat (Cadinu *et al.*, 2003). Pe de altă parte, Seibt și Förster (2004) au avansat o explicație mai largă, conform căreia activarea stereotipurilor in-grupale ne afectează comportamentele întrucât modifică stilurile de procesare a informației prin inducerea unor orientări regulatorii specifice. Mai exact, stereotipurile negative determină un stil de procesare prudent, exact, reflectat printr-o gândire analitică ridicată și creativitate scăzută, în timp ce stereotipurile pozitive activează un stil de procesare explorativ, manifestat prin viteză și creativitate crescute, dar printr-o gândire analitică redusă. Această ipoteză sugerează că natura efectelor generate de activarea stereotipurilor in-grupale nu depinde doar de valența lor, pozitivă sau negativă, ci și de tipul sarcinii efectuate. Într-adevăr, s-a demonstrat că stereotipurile negative pot avea efecte pozitive asupra performanței dacă aceasta reclamă o gândire analitică, pe când stereotipurile pozitive au efecte pozitive asupra sarcinilor ce necesită soluții creative (Seibt și Förster, 2004, Experimentul 4).

Dat fiind că amenințarea stereotipică poate avea efecte sociale negative, mulți cercetători s-au întrebat, pe bună dreptate, cum ne putem proteja împotriva acestor consecințe ? Un prim răspuns derivă din însăși

definiția dată de Steele amenințării stereotipice : întrucât acest fenomen se manifestă la cei care sunt puternic identificați cu domeniul stereotipizat, rezultă că reducerea nivelului de identificare poate ameliora efectele amenințării stereotipice (Steele, 1997). Același lucru pare să fie valabil și pentru identificarea cu grupul stereotipizat. Într-un studiu pseudo-experimental, Schmader (2002) a observat că amenințarea stereotipică a afectat performanța la un test de matematică a femeilor cu o identitate feminină puternică, dar nu și a celor cu identitate feminină scăzută, care au avut rezultate identice cu ale bărbaților. Totuși, în acest caz nu a fost clar dacă a intervenit fenomenul amenințării stereotipice sau dacă nu cumva stereotipurile au activat direct comportamentul participanților, fenomen despre care voi vorbi ceva mai încolo.

Tot de la definiția lui Steele pornește și o soluția mai recentă. Ținând cont de faptul că amenințarea stereotipică generează grija de a nu fi judecat prin prisma stereotipurilor in-grupale, Marx *et al.* (2005) au considerat că cel mai practic mod de a lupta cu efectele negative ale amenințării stereotipice ar fi să eliminăm această grijă. Ei au încercat să facă acest lucru prin introducerea unei comparații sociale pozitive care să conducă la efecte de asimilare și au observat că, într-adevăr, informațiile despre un membru al in-grupului cu succes în domeniul stereotipizat au redus preocuparea participanților de a nu fi judecați prin prisma stereotipului in-grupal, ameliorându-le astfel performanța în domeniul respectiv.

Al doilea răspuns derivă din mecanismul explicativ al amenințării stereotipice : dacă amenințarea generează anxietate și reduce resursele cognitive ale oamenilor, afectându-le astfel performanța, atunci factorii care reduc anxietatea ar trebui să atenueze și efectele amenințării stereotipice. În concordanță cu această viziune, s-a demonstrat că persoanele cu simț ridicat al umorului sunt mai puțin afectate de amenințările stereotipice, întrucât simțul umorului reduce anxietatea generată în aceste contexte (Ford *et al.*, 2004). Pe de altă parte, concepțiile noastre despre abilitățile necesare pentru rezolvarea sarcinilor au și ele un rol important. În timp ce persoanele cu o viziune entitativistă a inteligenței resimt mai puternic efectele amenințării stereotipice într-o sarcină care necesită inteligență, persoanele cu o viziune incrementalistă

sunt protejate împotriva efectelor negative. Iar acest lucru se întâmplă deoarece cei cu o teorie entitativistă cred că inteligența umană este o trăsătură fixă, nemaleabilă, și tind să-și demonstreze permanent că sunt deștepți, fapt care îi determină să fie anxioși în fața sarcinilor dificile, pe când cei cu o teorie incrementalistă consideră că inteligența este flexibilă, dinamică și caută să-și îmbunătățească abilitățile și performanțele, simțind mai puțină anxietate în fața sarcinilor dificile (Aronson *et al.*, 2002). În fine, efectele amenințării stereotipice pot fi reduse prin crearea unor medii sigure, în care identitățile sociale nu sunt devalorizate. Davies *et al.* (2005, Studiul 2) au creat un astfel de mediu într-un cadru experimental și au observat că, spre deosebire de femeile a căror identitate nu a fost protejată, activarea stereotipurilor negative la femeile cu identitate securizată nu a condus la efecte negative asupra aspirațiilor acestora de a fi lideri.

5.3.2. Legătura directă dintre activare și comportament

În parte, rezultatele experimentelor asupra amenințării stereotipice au fost puse la îndoială de o serie de cercetări care au arătat că activarea stereotipurilor poate afecta comportamentul oamenilor chiar dacă e vorba despre stereotipuri ale out-grupurilor.

John Bargh și colegii săi au pledat pentru existența unei legături directe între percepție și comportament și au adus dovezi empirice în sprijinul acestei ipoteze. Bargh *et al.* (1996, Experimentul 2) au amorsat 30 de participanți cu cuvinte legate de stereotipul despre vârstnici. La plecare, un complice al experimentatorului a măsurat timpul necesar participanților pentru a parcurge distanța de la ușa laboratorului experimental până un lift situat în apropiere. S-a constatat că cei la care stereotipul vârstnicilor a fost activat prin manipulare experimentală au parcurs această distanță cu o viteză semnificativ mai redusă decât participanții din grupa de control. Pe de altă parte, activarea stereotipului despre africano-americieni a condus la un număr mai mare de reacții

agresive ale participanților, ca răspuns la o experiență frustrantă (Bargh *et al.*, 1996, Experimentul 3).

Dijksterhuis și van Knippenberg (1998) au demonstrat și ei același lucru, însă cu amorsări și comportamente diferite : participanții la care a fost activat stereotipul profesorului au obținut scoruri mai mari la un test de cunoaștere generală, în timp ce participanții amorsați cu stereotipul huliganilor au obținut scoruri mai mici. Tot Dijksterhuis, împreună cu Spears, Postmes, Stapel, Koomen, van Knippenberg și Scheepers (1998) au demonstrat că efectele activării stereotipurilor asupra comportamentelor pot implica atât asimilare, cât și contrast, la fel ca în cazul formării impresiilor. Când participanții au fost amorsați cu stereotipul profesorului și al supermodelului, performanța lor la un test de cunoaștere generală a crescut, respectiv a scăzut, în funcție de conotația acestor stereotipuri cu privire la performanța intelectuală. Când în locul stereotipului profesorului a fost folosit un exemplar celebru (Einstein), efectele asupra performanței au fost negative, cu alte cuvinte s-a observat un efect de contrast, pe care Dijksterhuis și colegii săi l-au interpretat ca un contrast prin compararea sinelui la standardul exemplarului amorsat. Și Wheeler *et al.* (2001) au demonstrat că stereotipurile subtil activate pot afecta comportamentul oamenilor, chiar dacă aceștia nu aparțin grupului pentru care respectivul stereotip există. Activând subtil stereotipul africano-americanilor în memoria unor studenți care nu erau africano-americani, Wheeler și colegii săi au observat o descreștere semnificativă a performanței acestora la un test de matematică.

Cum se împacă astfel de rezultate cu cercetările asupra amenințării stereotipice? Wheeler și Petty (2001) au concluzionat că există două procese prin care activarea stereotipurilor poate afecta comportamentul : unul „fierbinte”, motivațional, studiat îndeosebi de cercetările asupra amenințării stereotipice care activează auto-stereotipurile, și altul „rece”, cognitiv, studiat preponderent de lucrările asupra amorsării comportamentale care activează alter-stereotipurile. Acești autori au argumentat că cele două procese pot acționa independent, dar și împreună. Shih *et al.* (2002) au investigat simultan relevanța pentru sine a stereotipurilor activate și modul de activare a acestora, observând că activarea subtilă a auto-stereotipurilor și activarea fățișă a alter-stereotipurilor are efecte

semnificative asupra performanței oamenilor. În plus, auto-stereotipurile au condus la asimilare când activarea a fost subtilă, dar la contrast când activarea a fost fățișă, ceea ce e în conformitate cu studiile asupra efectelor de asimilare și contrast.

Însă o altă cercetare sugerează că nu stereotipurile activează un anumit comportament, ci categoria în sine. Kawakami *et al.* (2002) nu numai că au (re)demonstrat că amorsarea categoriei vârstnicilor are o influență semnificativă asupra comportamentului și stereotipurilor, dar au evidențiat și faptul că activarea stereotipurilor nu mediază efectul amorsării categoriei asupra comportamentului. Ceea ce sugerează că atât stereotipurile, cât și comportamentele sunt asociate direct categoriilor sociale în memoria oamenilor. Aceste rezultate sunt în concordanță cu viziunile contemporane asupra atitudinilor, percepute ca fiind formate din cogniții, afecte și comportamente, componente care pot acționa în proporții inegale și independent una de cealaltă.

Dincolo de aceste detalii, astfel de cercetări sunt importante întrucât conferă greutate empirică cercetărilor bazate pe ideea că stereotipurile pot funcționa ca profeții care se autorealizează. Dacă interacționezi cu un membru stereotipizat ca agresiv al unui out-grup, acest stereotip se va activa în mintea ta și va afecta înconștient comportamentele tale, care vor deveni mai agresive. Însă comportamentele tale vor genera, la rândul lor, reacții mai agresive din partea celui cu care interacționezi; ironic, vei ajunge să-l percepi pe respectivul individ ca agresiv datorită propriului tău comportament automat (vezi Bargh *et al.*, 1996).

Oricum, există motive să credem că lucrurile nu se prezintă chiar așa de dramatic pe cât sugerează astfel de cercetări. Cadrul experimental al acestei paradigme de obicei nu lasă loc pentru alte opțiuni comportamentale participanților, forțându-i să se poarte conform ipotezelor experimentale. Într-un cadru mai apropiat de ceea ce presupune realitatea socială lucrurile se prezintă diferit. De exemplu, Johnston (2002) a arătat că participantele care au trebuit să deguste înghețată nu au imitat o complice a experimentatorului care a consumat multă înghețată, dacă aceasta era obeză. Cu alte cuvinte, stigma complicelui a inhibat efectul direct al percepției asupra comportamentului.

5.4. Stare afectivă și stereotipizare

Cum influențează stările afective procesul de stereotipizare? De exemplu, dacă faci parte dintr-un grup stereotipizat negativ și mergi la un interviu de angajare este mai bine dacă interviuatorii sunt bine dispuși sau e mai bine dacă ei sunt prost dispuși? În care situație stereotipurile despre grupul tău vor afecta în mai mică măsură impresiile pe care și le vor forma despre personalitatea ta? Dacă te bazezi doar pe simțul comun ai putea crede că este vorba despre o întrebare retorică, întrucât este evident că e în interesul oricui ca cei care au putere de decizie asupra sa să fie bine dispuși. Din punct de vedere științific, situația este însă departe de a fi atât de simplă și de clară. De fapt, majoritatea studiilor contemporane indică o pondere mai ridicată a stereotipizării la cei care se află într-o stare afectivă pozitivă.

5.4.1. *Sunt fericiți, deci stereotipizez*

Bodenhausen *et al.* (1994, Experimentul 1) au cerut unor participanți americani să descrie o serie de evenimente fericite din viața lor, cu scopul de a le induce o stare afectivă pozitivă. Imediat după aceea, participanții au fost solicitați să judece, printre altele, un caz fictiv, în care un individ era acuzat că și-a atacat fizic un coleg de cameră. Numele individului a fost controlat de experimentatori, astfel încât o parte dintre studenți au aflat că îl cheamă Juan Garcia (nume care indică apartenența la comunitatea hispanică, stereotipizată negativ în privința agresivității în SUA), iar altă parte că îl cheamă John Gartner. Rezultatele au arătat că participanții aflați într-o stare afectivă pozitivă, comparativ cu cei aflați într-o stare afectivă neutră au fost semnificativ mai stereotipici în judecățile lor. Mai exact, ei l-au judecat pe Garcia ca mai vinovat decât Gartner, chiar dacă numai numele făcea diferența între cazurile celor două personaje fictive, restul informațiilor fiind identice.

Park și Banaji (2000, Experimentul 1) au obținut rezultate asemănătoare. Mai întâi, participanților le-a fost indusă o stare afectivă pozitivă sau neutră prin vizionarea unor secvențe video dintr-un spectacol umoristic (*The David Letterman Show*) sau dintr-un documentar cu scene naturale (munți, râuri etc.). După aceea le-a fost oferită o listă de nume africano-americane (e.g., Leroy Washington) și euro-americane (e.g., Daniel Stuart), iar sarcina lor a fost să identifice care dintre ele aparțineau categoriei „criminal”. Analizele statistice au arătat că participanții aflați într-o stare afectivă pozitivă au atribuit în mai mare măsură numele africano-americane categoriei „criminal” decât participanții aflați într-o stare afectivă neutră. Cu alte cuvinte, starea afectivă pozitivă a fost asociată din nou unui grad mai ridicat de stereotipizare.

Cum se explică astfel de efecte, în aparență paradoxale, ale stărilor afective asupra stereotipizării? Un prim răspuns provine din cercetările asupra persuasiunii și a fost oferit de Mackie și Worth (1989). Conform acestor cercetătoare, stările afective pozitive pot conduce la procesări euristice sau superficiale ale informației, întrucât constrâng resursele cognitive ale oamenilor, împiedicând astfel o gândire sistematică, mai elaborată. Această constrângere poate interveni în mai multe moduri: stările afective pozitive pot activa o serie de conținuturi mentale asociate lor și astfel să aglomereze spațiul limitat al memoriei de lucru, sau materialul activat poate atrage atenția noastră asupra lui și astfel nu ne mai putem concentra asupra altor sarcini. De asemenea, putem lua decizia de a curăța memoria de lucru de aceste gânduri, sarcină care ne va consuma și ea resursele cognitive. Chiar dacă Mackie și Worth nu au exclus alte mecanisme explicative, abordarea lor nu s-a bucurat deloc de succes, întrucât o serie de studii au demonstrat că oamenii bine dispuși stereotipizează mai mult chiar dacă resursele lor cognitive nu sunt afectate (Bodenhausen *et al.*, 1994).

De succes s-a bucurat în schimb o altă abordare, formulată inițial în termenii *modelului stărilor afective ca informații* și ulterior reformulată în termenii *modelului stărilor afective și a structurilor generale de cunoaștere* (Schwarz și Clore, 1983, 2003; Bless, 2000; Bless *et al.*, 1996; Bless și Schwarz, 1999). Ideea de bază a acestei abordări, inspirată din metafora minții umane ca sistem de procesare a informației,

este că stările afective au o valoare informațională pentru oameni, în sensul că ele ne spun cum se prezintă natura psihologică a situațiilor. Mai precis, stările afective pozitive ne informează că situațiile în care ne aflăm nu ridică nici un fel de probleme, în timp ce stările afective negative ne indică situații problematice.

Formularea inițială susținea că aceste informații nasc motivații diferite: cei aflați într-o stare afectivă pozitivă sunt prea puțin interesați să analizeze situația, făcând acest lucru doar dacă un scop deosebit o impune, pe când cei aflați într-o stare afectivă negativă sunt motivați să depună eforturi cognitive pentru a redresa situația problematică în care se află. Ulterior, principalii promotori ai acestei abordări au renunțat la componenta motivațională și au susținut, în schimb, că stările afective pozitive ne determină să apelăm la structuri generale de cunoaștere, pe când stările afective negative ne determină să apelăm la o cunoaștere detaliată, elaborată. Cu alte cuvinte, la început Schwarz și colegii săi au afirmat că o stare afectivă pozitivă conduce la stereotipizare, întrucât încurajează o gândire superficială, pentru ca apoi să inverseze relația și să afirme că o stare afectivă pozitivă ne face să gândim mai superficial deoarece ne determină să ne bazăm pe stereotipuri și alte structuri de cunoaștere generale (Bless, 2000).

Într-un experiment inteligent, care s-a folosit de paradigma dublei sarcini, ei au încercat să demonstreze de ce motivația a fost eliminată din ecuație. Paradigma dublei sarcini reprezintă un design experimental în care participanții execută simultan două sarcini, de exemplu să-și formeze impresii despre niște indivizi ale căror trăsături sunt prezentate pe un monitor și, în același timp, să fie atenți la conținut unei casete audio (vezi Macrae *et al.*, 1994). Raționamentul din spatele acestei sarcini este că dacă prima sarcină este realizată cu ajutorul unor operații mintale eficiente, care consumă puține resurse mintale (cum e cazul stereotipurilor) atunci oamenii dispun de mai multe resurse pentru a doua sarcină și o vor efectua mai bine. Care este legătura acestei paradigme experimentale cu cele două variante ale modelului stărilor afective ca informații? Una simplă: dacă stările afective pozitive conduc la o motivație scăzută de procesare a informației atunci participanții bine dispuși ar trebui să aibă performanțe slabe la ambele

sarcini, pe când dacă ele ne determină să ne bazăm în mai mare măsură pe structuri generale de cunoaștere, atunci procesarea eficientă la prima sarcină experimentală ar trebui să permită performanțe mai ridicate la a doua sarcină. Bless *et al.* (1996) au testat empiric acest raționament și au arătat că participanții bine-dispuși au avut performanțe superioare la sarcina secundară. Modelele bazate pe constrângerile motivaționale sau cognitive nu pot explica aceste rezultate într-un mod satisfăcător.

5.4.2. *Sunt fericit, poate stereotipizez*

Chiar dacă ideile lui Schwarz, Bless și Clore sunt foarte influente printre psihologii sociali, ele sunt problematice din mai multe puncte de vedere. În primul rând, este discutabil dacă oamenii încearcă să clarifice natura psihologică a unei situații pe baza valorii informaționale a stărilor afective pe care le simt în respectiva situația. De ce? Pentru că stările afective pot fi problematice la rândul lor, în sensul că, de multe ori, ne este greu să definim exact ceea ce simțim la un moment dat. Și atunci, dacă nu știm exact ce simțim, cum am putea ști exact în ce fel de situație ne aflăm? Și ce se întâmplă în situațiile în care, în același timp, anumite lucruri ne binedispun, iar altele ne întristează, situații mult mai frecvente în viața reală decât cazurile pure și simpliste create în laboratoarele psihologilor sociali?

În al doilea rând, alte cercetări au arătat că stările afective pozitive nu conduc întotdeauna la stereotipizare, care poate fi și un produs al stărilor afective negative. De exemplu, Martin *et al.* (1993) au cerut unor participanți bine sau prost dispuși să execute o sarcină cognitivă (să citească descrierea unor comportamente sau să scrie o serie de păsări din memorie) până simt că au făcut suficient de mult sau atât timp cât le făcea plăcere să facă asta. Când participanților li s-a cerut să lucreze până cred că au depus suficient efort, cei bine dispuși s-au oprit mai repede din executarea sarcinii decât cei prost dispuși. Când participanții au fost instruiți să lucreze atât timp cât le face plăcere, tendința a fost inversă, cei bine dispuși depunând un efort de mai lungă durată decât cei prost dispuși. Pe baza acestor rezultate, Martin și colaboratorii

săi au elaborat un model alternativ numit *modelul stărilor afective ca inputuri*. Conform acestui model, chiar dacă stările afective ne oferă informații, nu există o relație prestabilită între aceste stări și tipul de procesare a informației. Dimpotrivă, implicațiile stărilor afective depind de contextele în care le simți (Martin, 2000). În cazul studiului descris mai sus, când contextul reprezenta o regulă bazată pe performanță („oprește-te când crezi că ai făcut suficient”), starea afectivă pozitivă reprezenta un input care te informa să oprești eforturile cognitive, dar când contextul a fost reprezentat de o regulă hedonică („continuă cât timp îți face plăcere”) aceeași stare afectivă pozitivă semnală să continui executarea sarcinii. În ambele cazuri starea afectivă pozitivă arată că ți-ai îndeplinit cu succes rolul, dar implicațiile asupra procesării informației sunt opuse.

Dacă stările afective pot fi asociate atât unei gândiri stereotipice, cât și uneia sistematică, cum se explică atunci că majoritatea studiilor contemporane arată că oamenii bine dispuși stereotipizează în mai mare măsură? Din punctul de vedere al modelului stărilor afective ca inputuri răspunsul este că majoritatea situațiilor experimentale induc, probabil, o regulă pe bază de performanță și, în consecință, participanții bine dispuși simt destul de repede că au muncit suficient și nu mai investesc eforturi cognitive pentru rezolvarea sarcinii (Bodenhausen *et al.*, 2001).

Wegener *et al.* (1994; 1995) au arătat și ei că stările afective pozitive pot conduce atât la gândire superficială, cât și la gândire sistematică, dar au explicat acest lucru diferit, din punctul de vedere al *modelului hedonic al stărilor afective*. Conform acestuia, oamenii aflați într-o stare afectivă pozitivă sunt motivați să-și mențină buna dispoziție și vor monitoriza în mai mare măsură consecințele hedonice ale acțiunilor lor decât oamenii prost dispuși. Ei vor evita procesarea amănunțită a informației dacă aceasta le poate strica buna dispoziție, dar o vor accepta dacă sunt de părere că această procesare îi poate ajuta să-și păstreze starea afectivă pozitivă. Modelul hedonic al stărilor afective explică prevalența rezultatelor care indică o legătură clară între stările afective pozitive și stereotipizare și alte procesări euristice prin faptul că majoritatea studiilor pe această temă folosesc informații care ar putea strica buna dispoziție a participanților, și atunci aceștia evită, procesarea lor

sistematică din acest motiv. Într-adevăr, când participanții bine dispuși au trebuit să proceseze un mesaj congruent cu starea lor afectivă, au depus mai mult efort decât participanții aflați într-o stare afectivă negativă (Wegener *et al.*, Experimentul 2).

În fine, într-un studiu recent, Ric (2004) a atras atenția asupra unui alt aspect problematic al modelului stărilor afective ca informații: ce anume determină efectele asupra stereotipizării, stările afective propriu-zise sau concepțiile noastre despre aceste stări? Studiile existente nu ne spun prea multe în această privință, întrucât majoritatea activează simultan ambele tipuri de variabile. De aceea, François Ric a condus două studii în care a activat doar informații despre stările afective, starea afectivă a participanților rămânând neschimbată. Deși se aștepta ca participanții cărora le-au fost activate informații despre stări afective pozitive să stereotipizeze mai mult decât cei cărora le-au fost activate informații despre stări afective negative, rezultatele obținute au demonstrat exact opusul. Pentru a interpreta aceste date, autorul francez a apelat la ideile lui Chen și Bargh (1999). Aceștia din urmă au încercat să ofere o explicație funcționalistă faptului, bine documentat, că oamenii tind să clasifice rapid și automat lucrurile pe care le percep în bune și rele. Conform opiniei lor, mecanismul de evaluare automată a informației există deoarece are valoare adaptativă pentru individ, în sensul că prin asocierea sa cu stările motivaționale fundamentale de apropiere și evitare, ne pregătește să adoptăm rapid strategii comportamentale corespunzătoare pentru fiecare situație în parte. Ei au reușit să demonstreze acest lucru într-o serie de experimente în care au observat că participanții răspundeau mai rapid la stimulii cu valență pozitivă dacă răspunsul presupunea un comportament de apropiere (*e.g.*, să împingă un mâner înainte), decât un comportament de evitare (*e.g.*, să tragă un mâner înapoi), pe când în cazul stimulilor cu valență negativă tendința era inversă. Pe baza acestei explicații, Ric a speculat că activarea informației despre stările afective pozitive stimulează strategii comportamentale de apropiere, iar activarea informației despre stări afective negative stimulează strategii comportamentale de evitare. Or, strategia de evitare ar implica un efort redus de procesare a informație și deci o

pondere mai ridicată a stereotipizării, pe când strategia de apropiere ar trebui să aibă efecte opuse. Adică exact ceea ce a obținut el în studiile sale.

5.5. Stereotipizare fără categorizare

Toate modelele și studiile prezentate în acest capitol se bazează pe ideea că activarea stereotipurilor se produce după ce categorizarea țințelor sociale a avut deja loc. Înainte de a spune despre un țigan că e așa și pe dincolo trebuie mai întâi să-l clasificăm ca țigan și abia apoi să-i aplicăm stereotipul grupului. Sună chiar tautologic. Totuși, stereotipurile pot fi activate și în lipsa categorizării, doar pe baza prezenței unor trăsături specifice categoriei stereotipizate. Ce înseamnă acest lucru? Înseamnă pur și simplu că putem clasifica o persoană ca român și totuși să-i atribuim automat trăsături specifice țiganilor. Iar acest lucru se întâmplă când respectiva persoană are trăsături fizice care o apropie de această categorie socială (de exemplu, un ten mai închis), deoarece, în timp, ajungem să asociem stereotipurile nu numai categoriei sociale, ci și atributelor fizice specifice acesteia.

Datorăm lui Irene Blair și colegilor ei o serie de studii care au adus informații prețioase cu privire la această rută alternativă a stereotipizării. De pildă, Blair *et al.* (2002, Studiul 4) le-au oferit participanților o serie de descrieri biografice ale unor indivizi, care puteau conține trăsături stereotipice sau contrastereotipice pentru negri, după care le-au prezentat o serie de fotografii reprezentând albi și negri cu trăsături afro-centrice mai mult sau mai puțin evidente și le-au cerut să specifice probabilitatea ca fiecare dintre persoanele prezentate în fotografii să fie de fapt una dintre persoanele descrise în textele biografice. Interesant, rezultatele au arătat că participanții cu trăsături faciale afro-centrice accentuate au fost judecați ca mai probabil să aibă trăsături stereotipice și mai puțin probabil să aibă trăsături contrastereotipice, indiferent dacă ei erau albi sau negri, după cum s-a observat și în alte două studii în care fiecare categorie rasială a fost prezentată separat (Studiile 2 și 3). Mai mult, într-un articol recent, Blair *et al.* (2004, Studiul 1) au arătat

că atât stereotipizarea categorială, cât și cea bazată pe trăsături fizice sunt procese psihice care reclamă puține resurse cognitive, întrucât se produc și în condițiile în care indivizii sunt solicitați să lucreze simultan la două sarcini. Mai mult, întrucât participanții încărcăți cognitiv au stereotipizat mai mult pe baza categoriei rasiale decât participanții cu resurse cognitive normale, dar încărcătura cognitivă nu a afectat nivelul stereotipizării pe baza trăsăturilor faciale, Blair și colegii săi au sugerat că oamenii sunt conștienți de faptul că pot stereotipiza pe baza categoriilor sociale, dar se pare că nu conștientizează faptul că ei activează stereotipurile și pe baza trăsăturilor fizice ale ținutelor sociale. În plus, cele două tipuri de activare a stereotipurilor diferă din punctul de vedere al controlabilității lor, în sensul că oamenii pot să controleze activarea stereotipurilor când aceasta are loc pe baza procesului de categorizare, dar par incapabili să facă același lucru când activarea se face pe baza trăsăturilor fizice. Iar acest lucru a fost observat atât când oamenilor li s-a cerut pur și simplu să evite folosirea stereotipurilor în judecarea persoanelor din fotografii (Studiul 2), cât și atunci când li s-a cerut să evite folosirea unor stereotipuri bazate pe categorii sau pe trăsături faciale afro-centrice (Studiile 3 și 4).

Activarea stereotipurilor pe baza trăsăturilor faciale nu este singura modalitate prin care recunoașterea prealabilă a categoriei unei ținte sociale este eludată. De fapt, ne este adesea destul de greu, chiar imposibil, să stabilim categoria socială căreia îi aparține o persoană pe baza trăsăturilor sale fizice. De exemplu, e ușor să decizi asupra acestui lucru când e vorba de rasă, gen sau vârstă, dar lucrurile se complică dacă trebuie să identifici un comunist, un pedofil sau un nazist. Castelli *et al.* (2004) au arătat că e suficient să știm la un moment dat despre o persoană că face parte dintr-un grup social pe care îl detestăm pentru ca, mai apoi, chiar dacă nu ne mai aducem aminte cine este și cărui grup aparține, totuși prezența ei să declanșeze în noi o tendință de evitare și să activeze atitudinea negativă asociată grupului.

5.6. Stereotipurile contraatacă : efectele paradoxale ale inhibării

Am văzut deja că în anumite condiții oamenii pot inhiba activarea stereotipurilor, de exemplu când sunt motivați să stimeze un individ aparținând unui grup stereotipizat negativ (Sinclair și Kunda, 1999, 2000), când au o motivație internă puternică și o motivație extrinsecă scăzută ca să își inhibe stereotipurile (Devine *et al.*, 2002). În termeni mai generali, Bodenhausen și Macrae (1998) au susținut că există două tipuri de inhibiție studiate de psihologii sociali : inhibiție ierarhică sau controlată și inhibiție laterală sau automată.

Inhibiția ierarhică reprezintă eforturile conștiente de controlare a anumitor conținuturi ale gândirii noastre. Partea paradoxală a acestor eforturi este că materialul inhibat poate reveni în câmpul conștiinței cu mai mare intensitate decât înainte de a fi inhibat. Wegner *et al.* (1987) au oferit prima demonstrație a acestui efect de reapariție a materialului inhibat : participanții care au fost solicitați să nu se gândească la un urs alb au generat ulterior, după relaxarea eforturilor de inhibare, mai multe gânduri legate de urși decât participanții care s-au gândit efectiv la un urs alb în prima etapă a experimentului. Cu alte cuvinte, materialul inhibat a devenit hiperaccesibil. Macrae *et al.* (1994) au fost primii care au aplicat acest efect în domeniul stereotipurilor. Participanții cărora le-a fost prezentată poza unui skinhead cu rugămintea de a descrie o zi din viața acestuia, au raportat ulterior stereotipuri și atitudini mai negative față de categoria „skinhead”, dacă în prealabil fuseseră solicitați să evite gândurile stereotipice despre acest grup. Wyer *et al.* (1998) au demonstrat că astfel de efecte pot apărea și în situații apropiate de cele reale : participanții care au trebuit să descrie o zi obișnuită din viața unui africano-american și au fost informați că studiul este condus de un africano-american au scris evaluări mai puțin stereotipice, dovadă astfel că suprimarea stereotipurilor se poate produce spontan (Wyer *et al.*, 1998, Experimentul 1). Când însă o astfel de manipulare a fost urmată de o sarcină care presupunea evaluarea unei persoane – celebrul

Donald – cu un comportament ostil ambiguu, s-a observat că participanții cu suprimare spontană a stereotipurilor, ca și cei cu suprimare dirijată, au evaluat mai stereotipic respectiva persoană (Wyer *et al.*, 1998, Experimentul 2).

Cel mai frecvent, acest fenomen a fost explicat prin prisma teoriei proceselor ironice, elaborată de Wegner (1994, 1997). Conform acestei teorii, materialul de inhibat face obiectul a două procese psihice ce lucrează simultan : unul intențional, care promovează starea dezirabilă, și unul automat, de monitorizare a conținuturilor mentale, care încalcă obiectivul stabilit de primul proces. Ambele procese au ca efect creșterea activării materialului de suprimat, de unde și hiper-accesibilitatea sa odată ce procesul de inhibare este relaxat. Această teorie sugerează că diferențele de abilitate în privința inhibării pot determina diferențe în privința nivelului stereotipizării. Într-adevăr, Von Hippel *et al.* (2000) au arătat că vârstnicii (în cazul lor participanți între 65 și 95 de ani), comparativ cu tinerii (18-25 de ani) au stereotipizat mai mult o țintă despre care li s-a cerut să-și inhibe gândurile stereotipice, iar această diferență a fost mediată complet de diferențele în privința abilităților de inhibare dintre tineri și bătrâni. Efort cognitiv cere și uitarea intenționată a conținuturilor stereotipice, după cum au arătat Macrae *et al.* (1997a). Participanții lor au suprimat mult mai bine itemi stereotipici când au avut la dispoziție suficiente resurse cognitive sau când nu au fost în prealabil amorsați categorial. Wyer *et al.* (2000) au susținut însă că evitarea efectelor ironice ale suprimării conținuturilor mentale stereotipice reclamă în același timp resurse cognitive și motivație suficiente. Participanții care au inhibat stereotipurile despre rasă au asimilat ulterior țintele a căror apartenență rasială nu a fost specificată, dar materialul inhibat nu a avut nici un efect asupra țăintelor aparținând categoriei rasiale inhibitate (africano-americană sau asiatică), decât în condițiile unor resurse cognitive suficiente.

Liberman și Förster (2000 ; Förster și Liberman, 2001) au avansat o explicație diferită a efectelor ironice ale conținuturilor mentale. Ei au observat că participanții care și-au suprimat gândurile legate de un stereotip și au fost încurajați după aceea să le exprime deschis au suferit o reducere semnificativă a accesibilității stereotipului în comparație cu

participanții care au fost instruiți doar să își inhibe gândurile stereotipice sau să le exprime deschis (Lieberman și Förster, 2000). O altă serie de experimente a demonstrat că efectul de reapariție post-refulativă a conținuturilor stereotipice a dispărut când participanților li s-a spus că dificultățile de controlare a gândurilor stereotipice reflectă o motivație scăzută pentru folosirea lor, că un stimul extern explică aceste dificultăți sau că inhibarea unui stereotip e dificilă și nu depinde de prejudecățile lor (Förster și Liberman, 2001). Aceste rezultate, care contrazic teoria proceselor ironice a lui Wegner, au fost interpretate de Liberman și Förster dintr-o perspectivă motivațională, conform căreia dificultatea inhibării gândurilor stereotipice induce nevoia de a folosi acele stereotipuri, fapt care crește accesibilitatea lor.

Indiferent de procesele responsabile pentru inabilitatea oamenilor de a-și controla reacțiile stereotipice, astfel de eșecuri nu sunt privite de toți psihologii în termeni negativi. Pentru Monteith și colegii ei, insuccesele inițiale în privința controlului stereotipurilor și atitudinilor negative pot avea consecințe pozitive, în sensul că indicii asociați acestor insuccese (cum ar fi sentimentul de vinovăție) vor ajuta ulterior la o inhibare mai eficientă a stereotipizării datorită faptului că semnalizează pericolul încălcării propriilor standarde și deci necesitatea unei sistări a comportamentului (Monteith, 1993). Monteith *et al.* (2002) au arătat că participanții cu nivel scăzut al prejudecăților care au aflat că au fost stereotipici în privința negrilor au prezentat inhibiție comportamentală ca răspuns la acest feedback. Cei care s-au simțit vinovați ca urmare a feedback-ului au oferit răspunsuri mai puțin stereotipice și au folosit numele de africano-americieni ca indici pentru control, cum a demonstrat pauza comportamentală observată în momentul prezentării unor nume de negri în timpul aplicării IAT-ului.

Oricum, o altă cercetare sugerează că eficiența controlului intențional al stereotipizării depinde de strategia mentală folosită în acest scop. În timp ce o strategie de reprimare a materialului de inhibat este inefficientă, conducând la efecte ironice ale inhibării, o strategie de concentrare asupra gândurilor care facilitează atingerea scopului este mult mai eficientă. Participanții care au trebuit să se gândească numai la afirmații pozitive, spre deosebire de cei care au trebuit să evite exprimarea unor

afirmații negative, au fost mult mai puțin stereotipici în aprecierile lor, chiar și în condiții de încărcare cognitivă. În plus, la acești participanți nu a fost observat nici efectul de reapariție a gândurilor stereotipice (Wenzlaff și Bates, 2000).

Constructele mentale pot fi inhibitate și neintenționat, când oamenii încearcă să inhibe alte gânduri. Într-un experiment, participanților le-au fost prezentate desene reprezentând un obiect roșu și unul verde, iar sarcina lor a fost să numească obiectul de culoare roșie cât mai rapid posibil. S-a observat că dacă un obiect în cerneală verde era prezentat imediat după acela în cerneală roșie, participanților le trebuia mai mult timp pentru a-l numi, efect care fost denumit *amorsare negativă* și care se datorează inhibării automate a acestui obiect în sarcina anterioară (Tipper, 1985). Macrae *et al.* (1995) au prezentat unor participanți secvențe video care înfățișau o chinezoaică mâncând tăieței cu bețișoare sau fardându-se. În primul caz, participanții au activat categoria „asiatic” și au inhibat categoria „femeie”, pe când în al doilea caz a fost invers, după cum au relevat timpii de reacție la o sarcină de decizie lexicală. Rudman și Borgida (1995) au obținut rezultate similare în privința activării și inhibării subtipurilor. Participanții lor care au fost amorsați cu reclame la bere ce aveau un conținut sexual au activat subtipul femeii ca obiect sexual, dar au inhibat subtipul femeii ca membru al familiei.

Dincolo de inhibiția ierarhică și laterală, mai există și o altă modalitate de a evita stereotipizarea. Ames (2004a, b) a propus un model în care stereotipizarea și proiecția reprezintă două strategii alternative prin care „citim” ce este în mintea celorlalți atunci când ei efectuează comportamente ambigue. Proiecția înseamnă că folosim ca șablon de citire a comportamentelor altuia sinele nostru, iar stereotipizarea înseamnă că apelăm în acest scop la stereotipurile stocate în memoria noastră. Folosirea acestor strategii este moderată de perceperea similarității dintre noi înșine și persoanele pe care le judecăm. Mai exact, dacă inițial credem că această similaritate este ridicată atunci ne bazăm pe proiecție în judecarea celui alt, iar dacă similaritatea este redusă, ne bazăm pe stereotipuri.

6. Menținerea stereotipurilor

Dacă psihologii au documentat extensiv ușurința cu care oamenii folosesc stereotipurile despre diverse grupuri sociale, la fel de multe cercetări reliefează și o altă caracteristică fundamentală a acestor concepte, anume că, odată formate, o serie de procese psihologice contribuie la menținerea lor pe termen lung, chiar și când există suficiente motive pentru a le schimba. Allport (1954) a fost atât de impresionat de această caracteristică a stereotipurilor și atitudinilor adverse, încât a ales să definească drept prejudecăți acele evaluări și credințe care nu se schimbă în fața unor dovezi care le infirmă.

Desigur, procesele care contribuie la formarea stereotipurilor contribuie în mare parte și la menținerea lor. Aceeași motivație care îi încurajează pe oameni să dezvolte stereotipuri favorabile despre propriile grupuri și stereotipuri nefavorabile despre out-grupuri îi încurajează și să mențină aceste stereotipuri pentru a păstra o diferențiere pozitivă a in-grupului față de out-grup și, în consecință, pentru a păstra un nivel ridicat al stimei de sine. La fel, teoriile care atribuie formarea stereotipurilor diferențelor structurale și relaționale dintre grupurile sociale prezic nu numai formarea acestor stereotipuri, ci și menținerea lor, atât timp cât relațiile și statutul grupurilor rămân neschimbate.

Totuși, cele mai multe cercetări asupra menținerii stereotipurilor s-au ocupat de asimetriile de procesare a informației congruente sau incongruente cu conținutul stereotipurilor, la nivelul memoriei, atenției, limbajului, atribuirii și a altor procese psihologice. Cu alte cuvinte, psihologii au fost interesați de reacțiile noastre psihologice în fața informațiilor contrastereotipice.

6.1. Proceele mnezice

Deși oamenii tind să rețină mai bine informația care contrazice expectanțele stereotipice decât informația care coroborează aceste expectanțe, procesele mnezice contribuie mai degrabă la menținerea stereotipurilor.

6.1.1. *Memoria pentru informațiile contrastereotipice și stereotipice*

Conform modelelor teoretice care susțin că informația este reprezentată prin scheme cognitive oamenii ar trebui să memoreze mai bine informația care confirmă așteptările derivate pe baza structurii generale de cunoaștere. Neisser (1976, *apud* Stangor și McMillan, 1992) a comparat schemele cognitive cu formatele folosite de computere afirmând că „informația care nu se potrivește (...) unui format nu va fi folosită” (p. 55). Ceea ce sugerează că informația stereotipică va fi mai bine codificată în memorie, dar va fi și mai ușor de accesat ulterior. În primul caz ar interveni un proces de asimilare la schemele cognitive relevante, iar în al doilea caz accesarea ar fi facilitată de asocierea informației stereotipice cu schemele cognitive relevante.

Pe de altă parte, conform modelului rețelelor asociative ale memoriei sociale (Srull și Wyer, 1989), memorarea informațiilor congruente sau incongruente cu expectanțele indivizilor depinde de cât de mult este procesată informația incongruentă. Regula este că informația congruentă va fi memorată mai bine și va fi mai ușor de accesat datorită faptului că rețelele asociative o leagă mai puternic de entitățile sociale reprezentate în memorie, dar informația incongruentă nu este ignorată, ci procesată în relație cu ținta socială. Aceasta înseamnă că între informația incongruentă și informația despre ținta socială se vor crea asociații puternice, care vor facilita atât memorarea, cât și accesarea ei (vezi și Wyer și Carlston, 1994).

Stangor și McMillan (1992) au efectuat o metaanaliză a 54 de studii asupra efectelor pe care expectanțele oamenilor le au asupra memoriei sociale pentru a vedea care dintre efecte este mai solid susținut din punct de vedere juridic. Rezultatele au arătat că efectele informației congruente sau incongruente cu expectanțele indivizilor depind de modul în care este măsurată memoria. În timp ce testele de reproducere au demonstrat prevalența informației congruente, testele de recunoaștere au demonstrat prevalența informației incongruente.

Rezultatele observate cu ajutorul testelor de reproducere au fost considerate cel mai relevante pentru problema stereotipizării, întrucât există o probabilitate mai mare ca acestea să fie asociate mai puternic judecăților sociale (Stangor și McMillan, 1992). Analiza a mai arătat că efectele de congruență au cele mai mari șanse să se producă atunci când oamenii intenționează să-și formeze o impresie despre actorii sociali, dispun de informații ambigue în condiții care le solicită resursele cognitive și intervine o perioadă de timp între percepția informației despre respectivii actori, adică în condițiile cele mai apropiate de felul în care oamenii procesează în mod obișnuit informația socială. Ceea ce înseamnă că procesele mnezice ajută la menținerea expectanțelor stereotipice.

Ar mai fi de spus că acest efect a fost mai puternic pentru grupurile sociale decât pentru indivizi, fapt care sugerează un rol mai important al memorării selective în stereotipizarea grupurilor sociale. În plus, deoarece metaanaliza a arătat că efectele de congruență s-au manifestat numai în cazul expectanțelor gata stabilite, rezultă că procesele mnezice ajută mai mult la menținerea stereotipurilor decât la formarea lor.

6.1.2. TRAP: un model dualist al memoriei sociale

Modelele tradiționale ale memoriei sociale nu reușesc să explice prea bine de ce oamenii memorează mai bine informația incongruentă cu așteptările lor și, în același timp, supraestimează frecvența informației congruente cu aceste așteptări, cum se întâmplă în cazul *corelației iluzorii bazate pe așteptări*.

Efectul incongruenței este demonstrat în general printr-o paradigmă experimentală simplă. Subiecții sunt manipulați să-și formeze anumite așteptări despre mai mulți actori sociali, prin prezentarea unor informații despre trăsăturile acestora. Ulterior, li se prezintă o serie de comportamente care fie sunt în acord cu trăsăturile prezentate la început, fie le contrazic, fie nu au nici o legătură cu ele. La sfârșit, participanții trebuie să reproducă cât mai multe dintre aceste comportamente. Numeroase studii au demonstrat că oamenii își aduc aminte mai bine de informația care contrazice așteptările lor despre actorii sociali.

Modelele care explică memoria socială prin intermediul rețelelor asociative (Srull și Wyer, 1989) afirmă că reproducerea unui item din memorie este funcție de numărul de căi de accesare disponibile. Când oamenii stochează informație congruentă cu așteptările lor în rețele care codifică această informație, se formează simple asocieri între actorul social și informația congruentă. Însă când această informația este incongruentă, se presupune că oamenii accesează simultan și itemi din memorie pentru a încerca să integreze informația incongruentă cu impresia existentă. Rezultatul final e că, în acest caz, rețeaua asociativă va include atât asociații între actorul social și informația incongruentă, cât și asociații între informația incongruentă și cea congruentă, datorită faptului că accesarea din memorie a informației vechi în același timp cu codificarea informației noi conduce la crearea acestor asociații „pe orizontală”. Întrucât informația incongruentă are mai multe asociații decât informația congruentă ea va fi mai ușor de reproduș. Deci modelul rețelelor asociative explică destul de simplu efectul incongruenței. Oricum, același model are mult mai puțin succes când trebuie să explice efectul corelației iluzorii pe baza așteptărilor.

Hamilton și Rose (1980, *apud* Garcia-Marques și Hamilton, 1996) au observat că participanții cărora li s-au prezentat informații despre trăsăturile membrilor unor grupuri profesionale au supraestimat de câte ori un grup a fost descris printr-o trăsătură stereotipică, deși trăsăturile fuseseră asociate în mod egal acestor grupuri în informația inițială. Spre deosebire de efectul incongruenței, acest efect a fost explicat prin filtrajul impus de schemele cognitive, care ar favoriza informația con-

gruentă și ar defavoriza informația incongruentă sau prin euristica disponibilității cognitive, conform căreia, deși informația congruentă și cea incongruentă sunt codificate identic, prima ar fi mai accesibilă în momentul reproducerii.

În mod tradițional s-a presupus că aceste două efecte sunt exclusive, fiecare manifestându-se în condiții diferite. Recent, Garcia-Marques și Hamilton (1996) au propus un model care include ambele fenomene în același cadru explicativ și susține că ele se pot produce simultan. Modelul lor, numit TRAP (*Twofold Retrieval by Associative Pathways*) reprezintă în esență o extindere a modelelor anterioare a rețelelor asociative. Aderând la principiile de bază ale acestora, el diferă prin felul în care descrie procesele de reproducere și de estimare a frecvenței.

Conform TRAP, procesul reproducerii informației este exhaustiv și non-selectiv. Se presupune că acest proces începe de la nodul corespunzând țintei și continuă în jos pe o cale asociativă care merge de la nodul țintei la unul din atributele acesteia. Cel mai probabil, primul item accesat va prezenta o informație congruentă, întrucât acest tip de informație este mai puternic asociat cu ținta. Apoi, procesul va continua pe căile asociative dintre comportamente, tinzând să se întoarcă înapoi la nod doar după ce sunt epuizați toți itemii existenți în memorie (Garcia-Marques și Hamilton, 1996). Pe de altă parte, procesul estimării frecvenței este euristic și selectiv. Este selectiv pentru că vor fi căutate numai comportamentele cerute de sarcină (adică cele congruente) și euristic deoarece se presupune că este reglat de euristica disponibilității. Conform acestei euristici, dacă indivizii generează ușor instanțele unui tip de informație din memorie, ei presupun că aceste informații sunt mai numeroase, dar dacă le generează mai greu presupun că sunt mai puține. Iar informația congruentă va fi supraestimată fiind mai ușor de accesat datorită legăturilor mai puternice cu ținta socială (*ibidem*).

O serie de experimente a demonstrat că efectul incongruenței și supraestimarea frecvenței informației congruente se pot produce simultan. Supraestimarea frecvenței itemilor congruenți s-a produs indiferent dacă participanții au fost instruiți să memoreze itemii sau să își formeze o impresie pe baza lor, indiferent dacă au judecat indivizi sau grupuri,

indiferent de ordinea sarcinii sau de tipul de informație. Cu alte cuvinte, corelația iluzorie pe baza expectanțelor s-a dovedit a fi un fenomen foarte robust. Pe de altă parte, efectul incongruenței s-a manifestat mai puternic când participanții au fost instruiți să-și formeze impresii despre ținte, decât când li s-a cerut să memoreze informația despre ele (*ibidem*).

6.1.3. Memorie individuală și memorie colectivă

Stangor și McMillan (1992) au susținut că motivația oamenilor de a-și forma o impresie corectă despre actorii sociali, însoțită de resurse cognitive suficiente, conduce la o mai mare preferință pentru informația contrastereotipică. Într-adevăr, studiile ulterioare au demonstrat să participanții a căror resurse cognitive au fost consumate de o sarcină adițională sau de constrângeri legate de timpul de executare a sarcinii au memorat mai bine informația stereotipică decât participanții care au avut suficiente resurse cognitive la dispoziție și care au preferat informația contrastereotipică (Macrae *et al.*, 1993; Dijksterhuis și Van Knippenberg, 1995). În măsura în care oamenii își aduc mai bine aminte de informația contrastereotipică despre grupurile sociale, ei vor tinde să privească mai puțin stereotipic respectivele grupuri.

Oricum, studiile asupra memoriei colective sugerează că ceea ce prevalează este informația care confirmă expectanțele stereotipice. Bartlett, cel care a și introdus termenul „schemă” în literatura psihologică, a elaborat și metoda reproducerii seriale, care permite studierea efectelor cumulative ale reproducerii materialelor de către mai mulți participanți pe rând. În esență, această procedură este similară jocului „telefonul fără fir”: un participant primește informația experimentală, apoi o comunică din memorie unui alt participant, care o transmite la rândul lui mai departe altui participant ș.a.m.d. Folosind această metodă pe subiecții englezi cărora li s-a cerut să reproducă o poveste amerindiană, Bartlett (1932, *apud* Kashima, 2000) a observat tendința de a transforma elementele nefamiliare în elemente familiare (de exemplu o canoe a devenit barcă), fenomen pe care l-a numit *convenționalizare*. Allport și

Postman (1947, *apud* Kashima, 2000) au realizat un studiu similar pe subiecții americani. De data aceasta materialul de reprodus l-a constituit o fotografie care prezenta un bărbat negru bine îmbrăcat și un alb care ținea în mână un briceag. În trei din cele opt reproduceri prezentate de Allport și Postman în cartea lor despre psihologia zvonurilor, bărbatul negru a fost prezentat ținând briceagul în mână în locul bărbatului alb. Aceste studii par să demonstreze prevalența informației congruente cu expectanțele stereotipice în reproducerea serială a informațiilor.

Recent, Kashima (2000) a readus la viață metoda reproducerii seriale pentru a compara preferința pentru informația stereotipică sau contrastereotipică la nivelul memoriei individuale cu preferința observată la nivelul memoriei colective. Participanții au fost instruiți să memoreze sau să spună o poveste care conținea 59 de fraze cu informații stereotipice sau contrastereotipice despre un bărbat și o femeie (de exemplu : „Sarah gătește”, „James a ales vinul” etc.). Rezultatele au arătat că, la nivel individual, a prevalat reproducerea informației contrastereotipice, dar la nivel colectiv a dominat reproducerea informației stereotipice. Un rol important în obținerea acestor rezultate pare să-l aibă faptul că, în comunicarea grupală, oamenii tind să folosească în mai mare măsură informația consensuală decât informația neconsensuală. În plus, având în vedere că oamenii se așteaptă ca stereotipurile culturale să fie în mare măsură consensuale, ei vor fi motivați în mai mare măsură să comunice informații stereotipice decât informații contrastereotipice, chiar dacă își aduc mai bine aminte de cea din urmă. Aceste rezultate au fost confirmate de un alt studiu, care s-a folosit însă de stereotipul despre fotbaliști și a observat, la fel, că informația stereotipică despre un fotbalist australian a fost transmisă mai bine decât informația contrastereotipică (Lyons și Kashima, 2001). Mai mult, se pare că acest efect se datorează faptului că stereotipurile sunt împărtășite social și că oamenii cred că cei cărora le comunică stereotipurile nu le cunosc în întregime (Lyons și Kashima, 2003).

6.2. Procesele atenționale și Teoriile implicite

În timp ce majoritatea cercetărilor despre procesele ce conduc la menținerea stereotipurilor se concentrează asupra felului în care informația contrastereotipică și informația stereotipică sunt memorate și folosite ulterior, unii autori susțin că cele două tipuri de informații sunt procesate diferit chiar înainte de a fi memorate, întrucât oamenii pot avea concepții prestabilite despre ce merită sau nu merită atenția lor.

O variabilă esențială care poate influența procesele atenționale în acest sens este dată de teoriile implicite despre personalitatea umană. Dweck și Leggett (1988) au susținut că teoriile implicite ale oamenilor sunt importante, întrucât orientează indivizii spre scopuri diferite. De exemplu, cei care privesc inteligența umană ca o entitate își fixează un scop de performanță, căutând să o valideze, pe când cei care privesc inteligența umană ca maleabilă își stabilesc ca un scop de învățare, căutând să o dezvolte. În acest context, scopurile de performanță reflectă dorința indivizilor de a fi apreciați pozitiv în privința unei calități, pe când scopurile de învățare reflectă dorința lor de a-și cultiva o calitate (Dweck și Leggett, 1988).

Cercetările ulterioare au relevat că persoanele care susțin o teorie entitativă despre personalitate (adică privesc trăsăturile de personalitate ca entități fixe) tind să folosească în mai mare măsură trăsături când îi caracterizează pe alții decât cei care susțin o teorie incrementalistă despre personalitate (adică privesc trăsăturile de personalitate ca însușiri dinamice), aceștia din urmă preferând în mai mare măsură caracterizarea celorlalți în termeni de procese (Chiu *et al.*, 1997; Gervy *et al.*, 1999). Iar acest lucru are consecințe semnificative asupra stereotipizării. Hong *et al.* (2004) au arătat că teoriile implicite despre personalitate ale oamenilor interacționează cu identitatea socială a acestora. Indivizii cu o teorie entitativă au stereotipuri mai puternice față de un out-grup, indiferent dacă identitatea lor socială include sau nu și acel out-grup, pe când stereotipurile indivizilor cu o teorie incrementalistă a personalității depind de generalitatea identității lor

sociale, în sensul că o identitatea socială exclusivistă („numai noi”) duce la stereotipuri mai accentuate decât o identitate socială inclusivă („și noi, și ei”).

Plaks *et al.* (2001) au susținut că această preferință pentru judecățile în termeni de procese sau de trăsături, în funcție de teoriile implicite susținute de indivizi, îi determină pe aceștia să acorde mai multă atenție anumitor tipuri de informații, în detrimentul altora. Mai exact, acești autori susțin că persoanele care susțin o teorie entitativă a personalității umane vor acorda mai multă atenție informației congruente cu așteptările stereotipice, pentru că aceste persoane consideră că actele indivizilor sunt determinate de trăsăturile lor și odată ce și-au format niște așteptări față de trăsăturile acestora vor fi mai sensibile la informațiile care le confirmă așteptările, pe când informațiile care infirmă așteptările nu vor fi luate în seamă pe motiv că reprezintă simple zgomote care nu le permit să sesizeze adevărata natură a ținutelor sociale.

Pe de altă parte, persoanele care susțin teorii incrementaliste, în virtutea faptului că percep variațiile de conduită ca normale și diagnostice, vor fi mai sensibile la informațiile contrastereotipice. Oricum, pe lângă dimensiunea informativă mai intervine și una motivațională, informația care contrazice teoriile implicite ale oamenilor fiind privită ca aversivă, și determinându-i pe aceștia să proceseze informația defensiv. Aceste asumptii teoretice conduc la predicția că efectul incongruenței trebuie să fie mai frecvent printre cei care susțin teorii incrementaliste despre personalitatea umană, iar efectul congruenței, mai frecvent printre cei care susțin teorii entitativiste despre personalitatea umană (Plaks *et al.*, 2001).

Plaks *et al.* (2001) au cerut unor subiecți să citească, una câte una, mai multe propoziții stereotipice, contrastereotipice sau irelevante despre comportamentele unui preot și ale unui skinhead. În conformitate cu predicțiile lor, participanții „entitativiști” au alocat mai multă atenție itemilor stereotipici decât itemilor contrastereotipici (aceștia din urmă au primit mai puțină atenție chiar și decât itemii irelevanți) pe când participanții „incrementaliști” au fost mai atenți la itemii contrastereotipici decât la cei stereotipici sau irelevanți. Aceleași rezultate au fost obținute și când participanții au citit propozițiile câte două deodată. Un alt experiment a demonstrat că același efecte pot fi observate atât pentru

indivizi, cât și pentru grupuri, precum și faptul că manipularea temporală a teoriilor implicite despre personalitatea umană a condus la efecte similare cu cele observate pentru diferențele cronice. Când cantitatea de informație inconsistentă a fost manipulată, s-a observat că „entitativiștii” au alocat mai puțină atenție informației contrastereotipice, pe măsură ce aceasta creștea în cantitate, în timp ce atenția alocată de „incrementaliști” acestui tip de informații a rămas constantă. Pe de altă parte, „incrementaliștii” au evaluat ținta în funcție de cantitatea de informații contrastereotipice pe care au primit-o, pe când „entitativiștii” și-au schimbat impresia inițială doar în momentul în condiția în care informația contrastereotipică a fost foarte multă (Plaks *et al.*, 2001).

Aceste rezultate atribuie un rol important teoriilor implicite în menținerea stereotipurilor. Se pare că teoriile implicite încurajează perceperea actorilor sociali în termeni de trăsături sau procese, iar aceste orientări determină la rândul lor patternuri diferite de alocare a atenției către informația despre actorii sociali. Cei care au o viziune entitativistă asupra personalității umane alocă mai multă atenție informației stereotipice, ceea ce înseamnă că acest tip de informație se va acumula în mai mare măsură în memoria lor. Însă această preponderență a informației contrastereotipice în memoria „entitativiștilor” confirmă validitatea stereotipurilor pe care aceștia le au despre diverși actori sociali și contribuie deci la menținerea lor.

Asta nu înseamnă însă că „entitativiștii” sunt băieții răi care procesează informația subiectiv, iar „incrementaliștii”, băieții buni care procesează informația mai obiectiv. Dimpotrivă, un factor crucial, care determină felul în care aceștia răspund informației contrastereotipice, este dacă informația prezentată le amenință teoriile implicite despre personalitate. Într-o serie de studii recente, Plaks *et al.* (2005) au demonstrat că atât „entitativiștii”, cât și „incrementaliștii” procesează informația contrastereotipică mai defensiv dacă aceasta le pune la îndoială concepția lor asupra naturii fixe sau dinamice a trăsăturilor de personalitate (același lucru este valabil și pentru procesarea informației stereotipice). Această procesare defensivă se manifestă diferit, în funcție de disponibilitatea resurselor cognitive ale oamenilor: când resursele sunt limitate, indivizii adoptă o strategie pasivă, evitând informația

problematică (Experimentul 1), dar când resursele sunt suficiente, ei pun în practică o strategie activă, care presupune o scanare mai atentă a informației problematice (Experimentul 2). Se pare că informația care contrazice aceste teorii provoacă anxietate, fapt care încurajează eforturi de redobândire a simțului personal al predicției și controlului (Experimentul 3). Implicația de bază a acestor rezultate este că sunt șanse mari ca informația contrastereotipică să nu conducă la schimbarea stereotipurilor, întrucât ea poate ataca adesea și teoriile implicite ale oamenilor, iar oamenii sunt motivați să-și apere aceste teorii și, în consecință, vor prelucra informația contrastereotipică defensiv, atenuându-i impactul (Placks *et al.*, 2005).

6.3. Subtipizarea

Oamenii își mențin stereotipurile despre grupurile sociale în mare parte pentru că procesele lor atenționale și mnezice au o influență majoră asupra tipului de informație care ajunge să fie inclus în judecățile lor. Oricum, pe lângă aceste procese, modul în care oamenii gestionează instanțele contrastereotipice joacă, de asemenea, un rol decisiv.

6.3.1. *Subtipizarea ca proces cognitiv constructiv*

Subtipizarea reprezintă o altă strategie de menținere a stereotipurilor actorilor sociali la care oamenii pot apela când primesc informații contrastereotipice despre respectivii actori, constând în tratarea membrilor devianți ca excepții de la stereotipul general și încadrarea lor într-un subtip separat. Într-un studiu clasic, Weber și Crocker (1983) au arătat cum concentrarea informației contrastereotipice într-un număr redus de membri ai unui grup a condus la o mai slabă schimbare a stereotipurilor decât dispersarea aceleiași informații într-un număr mai mare de indivizi, diferența fiind dată de faptul că, în primul caz, participanții au creat subtipuri pentru membrii devianți ai grupului, păstrându-și astfel stereotipurile anterioare.

Kunda și Oleson (1995) au menționat că subtipizarea reprezintă un efort activ al oamenilor de a justifica indivizii care contrazic un stereotip, astfel încât să-și păstreze stereotipul despre grupul acestora. Pe de-o parte, violarea expectanțelor stereotipice de către anumiți indivizi îi poate constrânge pe oameni să încerce să justifice de ce anume acești indivizi contrastereotipici sunt diferiți de ceea ce știu ei. Pe de altă parte, funcționalitatea psihologică a credințelor oamenilor îi motivează pe aceștia să își mențină credințele neschimbate. Cercetările anterioare au demonstrat că subtipizarea se produce mult mai ușor când indivizii contrastereotipici sunt atipici pentru grupul lor decât atunci când sunt tipici, iar acest lucru a fost explicat prin faptul că indivizii atipici activează în mai mică măsură asupra stereotipului grupului, iar trăsăturile lor nu sunt asociate cu acesta (Johnston și Hewstone, 1992). Oricum, din punctul de vedere al lui Kunda și Oleson (1995) atipicalitatea ar contribui la facilitarea procesului subtipizării, întrucât oferă oamenilor un motiv pentru a-i subtipiza pe devianți. Pentru ca subtipizarea să se producă, oamenii trebuie să îi poată subtipiza pe devianți. Iar acest lucru ar fi posibil chiar și dacă informația suplimentară despre ei este neutră cu privire la stereotipul grupului (Kunda și Oleson, 1995). Într-adevăr, participanții cărora le-au fost prezentate informații despre un avocat introvertit (trăsătură contrastereotipică pentru acest grup profesional) au generalizat în mai mare măsură la nivelul întregului grup decât participanții care, pe lângă informația despre introvertire, au aflat în plus că avocatul lucrează la o firmă mică sau la o firmă mare (Kunda și Oleson, 1995, Experimentul 1). Un alt experiment a demonstrat că participanții care, pe lângă informația contrastereotipică, au fost informați și despre un atribut neutru au încetat să privească acest atribut ca neutru, percepându-l ca atipic. Mai mult, ei au folosit acest atribut pentru a explica devianța avocaților introverțiți, avocații care lucrează la firme mici fiind văzuți în general ca mai introverțiți decât restul avocaților (Kunda și Oleson, 1995, Experimentele 2 și 3). Strategia a fost folosită de participanți numai când informația despre țintele sociale a fost cu adevărat contrastereotipică nu numai diferită de stereotip (Kunda și Oleson, 1995, Experimentul 4).

Yzerbyt *et al.* (1999) au adus dovezi suplimentare în sprijinul punctului de vedere avansat de Kunda și Oleson (1995), demonstrând că participanții care au fost expuși la instanțe contrastereotipice ale unui grup și-au păstrat stereotipul neschimbat doar când au avut la dispoziție suficiente resurse cognitive pentru a-i subtipiza pe devianți. Acest lucru dovedește că oamenii au nevoie de suficiente resurse cognitive pentru a subtipiza membrii care contrazic stereotipul despre grupul lor, ceea ce confirmă ipoteza că acest proces este unul activ, constructiv, care reclamă efort cognitiv.

6.3.2. *Subtipizare și subgrupare*

Dacă subtipizarea se referă la insularizarea membrilor care contrazic stereotipul existent despre grupul lor în subtipuri ale celor care fac excepție de la regulă, subgruparea se referă la un proces diferit, care a început să fie studiat relativ recent și se referă la organizarea membrilor unui grup în mai multe subgrupuri, pe baza similarității intrasubgrupale și a diferențierii intersubgrupale. În timp ce subtipizarea se referă la indivizi care contrazic stereotipul grupului lor, subgruparea poate include subgrupuri de indivizi care confirmă stereotipul grupului lor, dar în modalități diferite (Maurer *et al.*, 1995). O altă diferență importantă între subtipizare și subgrupare este dată de consecințele acestor procese asupra menținerii stereotipurilor : în timp ce subtipizarea ajută la menținerea stereotipului general, subgruparea conduce la creșterea complexității cognitive a reprezentărilor despre grupurile sociale și deci la diluarea stereotipurilor despre respectivele grupuri (Richards și Hewstone, 2001).

Marilynn Brewer și colegii ei au fost printre primii psihologi sociali care au susținut că reprezentările noastre despre grupurile sociale sunt identice celor postulate de Rosch și colegii ei pentru categorizarea obiectelor în general, în sensul că ele pot fi formate din mai mult subgrupuri. Park *et al.* (1992) au stabilit că subgruparea a reprezentat cea mai importantă variabilă care a afectat fenomenul omogenității out-grupului, o complexitate mai ridicată a reprezentărilor cognitive reducând acest efect.

Maurer *et al.* (1995) au demonstrat experimental ideea că în cazul subtipizării, indivizii devianți sunt excluși din punct de vedere psihologic din cadrul grupului, pe când în cazul subgrupării ei sunt incluși în cadrul grupului. Participanții lor au primit aceleași informații, despre aceiași indivizi, dar instrucțiunile despre cum să trateze aceste informații i-au încurajat fie să subtipizeze, fie să subgrupeze instanțele deviante. S-a observat că subtipizarea a implicat perceperea devianților ca atipici pentru grupul lor și perceperea în termeni mai stereotipici a respectivului grup, dar subgruparea a avut ca efect includerea devianților în granițele grupului și moderarea stereotipicalității grupului (*ibidem*, Experimentul 1). Când participanții nu au primit instrucțiuni care să încurajeze includerea sau excluderea devianților din grupul lor rezultatele au fost totuși similare (*ibidem*, 1995, Experimentul 2). Cei trei autori au speculat că subtipizarea și subgruparea reprezintă fie forme independente de organizare a memoriei, fie subtipizarea apare mai întâi, subcategorizând membrii grupului în membri care se potrivesc stereotipului și membri care nu se potrivesc stereotipului, iar subgruparea apare ulterior, ca un pas înainte în dezvoltarea reprezentării cognitive despre grupuri, implicând judecăți mai nuanțate despre trăsăturile celor care formează un grup.

Oricum, subtipizarea nu reprezintă singura reacție posibilă în fața indivizilor contrastereotipici. Dimpotrivă, când întâlnim astfel de indivizi, reacția noastră față de ei poate fi negativă, în sensul că îi sancționăm pentru „tupeul” de a ieși din tiparul în care credem că ar trebui să se încadreze. Cumularea acestor represalii la nivel social le poate afecta realizarea și vizibilitatea în societate, fapt care ajută la menținerea stereotipurilor despre grupurile lor. De exemplu, este bine stabilit că femeile sunt stereotipizate ca mai puțin competente și asertive decât bărbații. De aceea, când concurează împotriva bărbaților pe domenii „masculine” (de pildă, pentru un post de conducere), pentru a avea șanse de succes ele trebuie să încerce să iese din acest tipar. Într-adevăr, femeile care fac eforturi pentru a li se recunoaște competența și asertivitatea sunt judecate pozitiv în privința acestor atribute, dar, în același timp, sunt judecate mai negativ în privința abilităților sociale. Această

situație paradoxală în care câștigul pe dimensiunea contrastereotipică este anulat de pierderea pe o dimensiune alternativă le reduce șansele de a fi angajate (Rudman, 1998).

De ce sancționăm persoanele contrastereotipice? Sunt două răspunsuri la această întrebare: pentru a le pedepsi și pentru a ne apăra pe noi înșine. Pe de o parte, pedeapsa apare întrucât stereotipurile sunt nu doar descriptive, ci și prescriptive, adică nu doar descriu cum sunt anumite persoane, ci și cum trebuie să fie. Cine trece de bariera lui „cum trebuie să fii” este penalizat. Din acest punct de vedere, stereotipurile sunt menținute, întrucât oamenii se comportă ca niște polițiști care verifică permanent gradul în care normele stereotipice sunt respectate și sunt dispuși să aplice amenzi dacă observă abateri de conduită (Rudman și Glick, 2001). Pe de altă parte, când pierdem în fața indivizilor contrastereotipici într-o competiție, acest lucru ne poate afecta stima de sine și am văzut deja că acest lucru poate conduce automat la evaluări mai negative ale celor responsabili pentru nefericirea noastră, cu scopul de a ne reface ego-ul rănit. Într-adevăr, Rudman și Fairchild (2004) au demonstrat că participanții învinși de concurenți contrastereotipici și care au avut reacții negative față de aceștia au raportat ulterior o stimă de sine mai pozitivă.

6.4. Atribuirea

Menținerea stereotipurilor este încurajată și de felul în care oamenii atribuie informația stereotipică și contrastereotipică despre grupuri. Pettigrew (1979, *apud* Hewstone, 1990) a vorbit despre eroarea ultimă de atribuire, în esență o extindere a erorii fundamentale a atribuirii la nivelul grupurilor umane, iar Hewstone (1990) a confirmat validitatea acesteia, concluzionând că atribuirea actelor și rezultatelor pozitive este mai internă pentru in-grup decât pentru out-grup, dar lucrurile se prezintă invers pentru actele și rezultatele negative.

Tot Hewstone (1989) a elaborat un model conform căruia oamenii compară informația despre membrul unui grup cu expectanțele pe care

le au despre grupul respectiv. Dacă procesul comparativ relevă o potrivire între expectanțe și informația despre membrul out-grupului, atunci stereotipul despre acest grup va fi întărit, însă dacă este relevată o nepotrivire, atunci se inițiază un proces care încearcă să explice sau să atribuie comportamentul exemplarului. Dacă atribuirea este externă, atunci membrul out-grupului va fi privit ca excepție de la regulă, indiferent dacă este tipic sau atipic pentru grupul său, iar stereotipul grupului va rămâne neschimbat. Dacă atribuirea este internă, în caz că individul este atipic pentru grupul său, stereotipul va fi păstrat din aceleași motive ca mai sus, dar dacă individul este tipic, atunci stereotipul va fi schimbat.

Majoritatea cercetărilor, după cum a relevat și Hewstone (1990), arată că, de cele mai multe ori, oamenii atribuie informația contrastereotipică unor cauze interne-instabile sau externe, în timp ce informația stereotipică este atribuită unor cauze interne. De exemplu, Jackson *et al.* (1993, Experimentul 1) au cerut unor participanți să evalueze dosarele de admitere la facultate ale mai multor persoane. Informația din aceste dosare a fost identică, cu excepția rasei și a notelor la o serie cursuri și la un test important. Rezultatele au arătat că informația stereotipică a fost în mai mare măsură atribuită unor cauze interne-instabile sau externe iar informația stereotipică a fost atribuită în mai mare măsură unor cauze interne-stabile, precum și că aceste efecte au fost mai puternice pentru in-grup decât pentru out-grup.

Atribuirea comportamentelor contrastereotipice unor cauze interne-instabile sau externe, este într-o anumită măsură similară subtipizării, doar că, în timp ce subtipizarea implică izolarea indivizilor contrastereotipici de restul grupului, mecanismul atribuțional izolează comportamentul contrastereotipic de personalitatea actorului.

Însă astfel de cercetări tratează atribuirile ca variabile dependente și oferă doar dovezi indirecte care să sprijine ipoteza unei relații între atribuire și menținerea sau schimbarea stereotipurilor. Wilder *et al.* (1996) au schimbat însă perspectiva și au folosit atribuirile ca variabile independente. Participanților le-a fost prezentat un individ care s-a comportat stereotipic sau contrastereotipic pentru grupul său și apoi li

s-a cerut să răspundă la o serie de itemi care au măsurat stereotipurile lor despre acest grup. Informația despre persoana prezentată a fost manipulată astfel încât aceasta să pară tipică sau atipică pentru grupul său și, de asemenea, să încurajeze efectuarea unor atribuții externe, interne-instabile și interne-stabile. În conformitate cu modelul lui Hewstone (1989), participanții încurajați să atribuie comportamentele țintei unor cauze interne-stabile au raportat stereotipuri modificate în mai mare măsură decât participanții care au efectuat atribuiri interne-instabile sau externe, iar această situație a fost observată indiferent dacă grupul a fost unul artificial (Wilder *et al.*, 1996, Experimentele 1 și 2) sau natural (*ibidem*, Experimentul 3). Deși aceste rezultate sugerează că și expunerea la un singur individ contrastereotipic poate modifica stereotipul grupului dacă atribuirea se face unor cauze interne-stabile și individul e tipic pentru grupul său, trebuie observat că această strategie funcționează doar dacă individul respectiv e contrastereotipic în privința unui număr limitat de atribute stereotipice. Altfel, dacă numărul atributelor sale contrastereotipice este ridicat, șansele ca să fie privit ca tipic pentru grupul său scad considerabil (*ibidem*).

Ar mai trebui menționat că, pe lângă faptul că informația stereotipică este atribuită adesea unor cauze interne-stabile, de multe ori ea chiar inhibă orice atribuire, întrucât este explicată de credințele stereotipice, care fac ca oamenii să fie mai puțin sensibili la covariația evenimentului stereotipic cu factori irelevanți pentru acel stereotip (Sanbonmatsu *et al.*, 1994). Interesante sunt și datele publicate de Wigboldus *et al.* (2003), care au arătat că inferența spontană a trăsăturilor pe baza informației stereotipic-incongruente este semnificativ mai redusă decât în cazul informației stereotipic-congruente sau neutre. Cu alte cuvinte, dacă vedem o persoană aparținând unui grup stereotipizat ca stupid efectuând un comportament inteligent, activarea spontană a trăsăturii „inteligent” va fi inhibată, stereotipul negativ menținându-se nestingherit.

6.5. Limbajul

Felul în care folosim limbajul pentru a descrie acțiunile și trăsăturile in-grupurilor și out-grupurilor poate contribui și el la menținerea stereotipurilor. Semin și Fiedler (1988) au elaborat modelul categoriilor lingvistice, conform căruia un episod comportamental poate fi codificat în verbe care descriu acțiuni, verbe care interpretează acțiuni, verbe care descriu stări, sau, în fine, în adjective. Nivelul abstractizării merge pentru aceste categorii de la concret, spre abstract, verbele care descriu acțiuni aflându-se la nivelul cel mai concret iar adjectivele la nivelul cel mai abstract. Acești autori au arătat că afirmațiile la nivel abstract sunt percepute ca mai puțin verificabile, mai relevante pentru persoană decât pentru situație și implică o mai mare stabilitate temporală.

Maass *et al.* (1989) au încercat să explice menținerea stereotipurilor cu ajutorul acestui model, demonstrând că oamenii folosesc termeni mai abstracti pentru a codifica și comunica acțiunile pozitive ale in-grupului și cele negative ale out-grupului, dar folosesc termeni mai concreți pentru a codifica și comunica acțiunile negative ale in-grupului și cele pozitive ale out-grupului (un fenomen pe care l-au numit *discriminarea lingvistică intergrupală*). În plus, s-a observat că, cu cât nivelul de abstractizare al informației despre un actor crește, cu atât sunt mai mari sunt și expectanțele ca acel actor să se comporte identic în viitor, ceea ce poate contribui la perpetuarea stereotipurilor (Maass *et al.*, Experimentul 3).

Într-o cercetare ulterioară, Maass *et al.* (1995) au arătat că distorsionarea lingvistică intergrupală nu este determinată motivațional, ci mai degrabă cognitiv, de expectanțe distincte, precum și că este folosită atât pentru grupuri, cât și pentru indivizi. Participanții au folosit termeni mai abstracti pentru comportamentele stereotipice și termeni mai concreți pentru comportamentele contrastereotipice, indiferent dacă a fost vorba de comportamente dezirabile sau indezirabile, dacă apartenența la grup a fost relevantă sau nu, ori dacă expectanțele au fost induse artificial, astfel încât motivația autoprotejării să fie exclusă. Totuși, o altă cercetare

efectuată de Maass *et al.* (1996) a relevat că factorii motivaționali nu sunt complet irelevanți pentru favorizarea lingvistică a in-grupului. Dimpotrivă, discriminarea lingvistică intergrupală a fost accentuată în condițiile amenințării identității grupale și a fost corelată cu stima de sine post-experimentală, dar nu și cu cea pre-experimentală, ceea ce dovedește funcționalitatea motivațională a discriminării lingvistice intergrupale.

6.6. Distorsionări cognitive = menținerea stereotipurilor ?

Imaginea de ansamblu care se desprinde din cercetările asupra menținerii stereotipurilor nu este tocmai optimistă, întrucât ea indică existența unor multitudini de distorsionări cognitive care ne determină să căutăm și să reținem mai mult acele informații în concordanță cu așteptările noastre stereotipice și să ignorăm sau să respingem informațiile ce contrazic aceste așteptări. Se manifestă însă aceste distorsionări în mod identic la toți oamenii ? Evident că nu. Am văzut că nici activarea nu se manifestă identic, întrucât motivațiile și personalitatea oamenilor pot duce la diferențe individuale importante.

Să nu credeți însă că oamenii care nu-și mențin stereotipurile procesează informația mai elaborat și mai sistematic. Dimpotrivă, ei pot folosi în acest sens exact aceleași tipuri de distorsionări cognitive ca cele descrise mai sus, doar că le direcționează diferit. O cercetare recentă condusă de Natalie Wyer este foarte relevantă în acest sens. Ea a cerut unor participanți al căror nivel de prejudecată era cunoscut să participe într-un experiment „de formare a impresiilor”. Experimentatoarea a oferit participanților descrierile a patru persoane și le-a cerut să aleagă o persoană despre care să-și formeze apoi o impresie pe baza unor informații ulterioare. Felul în care cele patru persoane erau descrise a fost manipulat cu atenție, astfel încât era vorba fie despre un negru sau alb care se conformau stereotipurilor despre grupurile lor, fie de un negru sau alb contrastereotipici. Cum era de așteptat, rezultatele au arătat că participanții cu nivel ridicat al prejudecăților au ales mult mai

frecvent persoanele stereotipice decât persoanele contrastereotipice. Ce este interesant însă, participanții cu nivel scăzut al stereotipurilor au manifestat o tendință opusă, alegând mult mai frecvent persoanele contrastereotipice în defavoarea celor stereotipice. Cu alte cuvinte, dacă cei cu prejudecăți puternice caută în mai mare măsură informații care să confirme așteptările stereotipice, cei cu puternice atitudini antiprejudicate caută în mai mare măsură informații care contrazic așteptările stereotipice. Deci ei nu manifestă mai puțin din tendințele primilor, ci chiar tendința opusă (Wyer, 2004, Experimentul 1). Acest lucru este valabil și în privința strategiilor atribuționale : nu numai că persoanele cu atitudini antistereotipice nu sunt dispuse să facă atribuiri interne pentru țintele stereotipice dar sunt gata să genereze și atribuiri interne pentru țintele contrastereotipice (Wyer, 2004, Experimentele 2 și 3). Pe baza acestor date, Wyer a concluzionat că persoanele cu prejudecăți ridicate și cele cu prejudecăți scăzute comit același tip de distorsionări cognitive, diferența fiind făcută de conținutul lor.

7. Schimbarea stereotipurilor

Cercetările asupra schimbării stereotipurilor demonstrează că procesele cognitive umane facilitează în mai mare măsură menținerea acestor structuri cognitive decât modificarea lor. În plus, schimbarea stereotipurilor poate implica adesea o accentuare și mai puternică a diferențelor intergrupale (Krueger și Rothbart, 1990), sau poate fi limitată numai la schimbarea formei de exprimare a acestora (Nail *et al.*, 2003 ; Sears și Henry, 2003).

În schimb, alte date sugerează că negativitatea stereotipurilor poate fi redusă. Cea mai recentă replicare a celebrei *Trilogii Princetoniene* a demonstrat că, în cei aproape 70 de ani scurși de la studiul lui Katz și Braly, aproape toate stereotipurile naționale și etnice incluse în acest studiu și-au schimbat conținutul, în sensul că acesta a devenit în general mai favorabil, și peste jumătate au suferit modificări majore în privința consensului social (Madon *et al.*, 2001). Ce anume determină însă schimbarea stereotipurilor ?

7.1. Contactul intergrupă

Cele mai multe linii de cercetare care au încercat să răspundă la această întrebare au fost inspirate de ipoteza contactului intergrupă, conform căreia pentru a îmbunătăți relațiile dintre două grupuri antagoniste trebuie să schimbăm natura contactului dintre indivizii aparținând acestor grupuri. Allport (1954) a susținut că, în urma contactului cu membri ai

out-grupului, stereotipurile și prejudecățile trebuie să devină mai puțin negative dacă sunt respectate patru condiții esențiale : grupurile să aibă statut egal, scopuri comune, să coopereze, iar procesul să fie sprijinit de autorități și legislație.

În ciuda acestui fapt, majoritatea cercetărilor ulterioare au așteptat ca intensificarea contactului dintre grupuri să conducă de la sine la efecte pozitive asupra stereotipizării și atitudinilor intergrupale, ca și cum a-l cunoaște pe altul ar însemna automat să-l iubești mai mult (Pettigrew, 1998). Oricum, încă de la mijlocul secolului trecut, celebrul experiment Robert Cave al lui Sherif a demonstrat că efecte pozitive asupra percepției și evaluării intergrupale pot fi observate doar în condițiile în care grupurile implicate lucrează pentru atingerea unui scop comun.

Succesul de care ipoteza contactului direct s-a bucurat printre psihologii sociali a fost atribuit în mare parte atractivității și clarității asumpțiilor acesteia, precum și predicțiilor sale optimiste (Rothbart, 1996). Pe de altă parte, dovezile care atestă că stereotipizarea și atitudinile negative sunt reduse ca urmare a contactului intergrupala sunt numeroase. Desforjes *et al.* (1991) au cerut unor participanți să petreacă o oră într-o ședință de învățare față în față cu un colaborator al experimentatorului care a fost descris ca un fost pacient cu probleme mentale. Deși participanții s-au așteptat ca acest individ să se comporte în conformitate cu stereotipul lor despre oamenii care au suferit de probleme mentale, în urma contactului cu acest individ ei l-au apreciat în termeni mai pozitivi, dar, în același timp, au exprimat atitudini mai puțin negative față de grupul său.

Într-un alt studiu, Batson *et al.* (2002) au observat că participanții la care a fost indusă empatia pentru un dependent de heroină au generalizat impresiile de la nivelul individual la întregul grup, atât din punct de vedere atitudinal, cât și comportamental. La rândul său, Pettigrew (1997) a analizat datele unor anchete pe un eșantion probabilistic de 3608 de respondenți din patru țări europene. Rezultatele acestor anchete au sugerat că prietenia intergrupală, considerată a fi o formă optimă de contact intergrupala, reduce nivelul prejudecăților¹. De asemenea, se

1. Totuși, o cercetare de ultimă oră sugerează că percepția importanței contactului este mai importantă decât prietenia intergrupală pentru reducerea prejudecăților,

pare că în astfel de condiții stările afective atașate out-grupurilor sunt modificate în mai mare măsură decât variabilele cognitive și că reducerea prejudecăților se generalizează și la grupuri cu care contactul e minim sau inexistent. Pettigrew (1997) a mai argumentat că factori ca empatia și identificarea cu out-grupul pot depăși barierele cognitive care constrâng generalizarea contactului intergrupual pozitiv. Mai recent, într-un articol trimis spre publicare, Pettigrew și Tropp au efectuat o metaanaliză a 515 studii asupra contactului intergrupual, ce totalizau 250.000 de participanți. Rezultatele lor indică un efect important al contactului intergrupual și se pare că acesta este mai puternic pentru acele studii care au inclus cele mai multe din condițiile-cheie specificate de Allport (Pettigrew și Tropp, 2004, *apud* Van Dick *et al.*, 2004).

În ciuda unor astfel de date favorabile, ipoteza contactului a fost criticată din mai multe motive, de ordin teoretic și empiric. O mare problemă a ipotezei contactului intergrupual este că propune sănătatea ca antidot împotriva bolii : condițiile postulate pentru ca atitudinile adverse să fie reduse prin contactul cu membrii out-grupului descriu practic o societate în care astfel de probleme nu și-ar avea rostul. Dacă ai contact fără condițiile postulate de Allport, îl ai degeaba ; dacă ai condițiile postulate, atunci e greu să înțelegi ce trebuie să rezolve contactul, deoarece într-o societate care asigură statut egal între grupuri și aderă la norme de toleranță și respect între minorități pare foarte probabil ca stereotipurile, atitudinile adverse și discriminarea să nu reprezinte probleme sociale. Oricum, chiar și când condițiile permit, oamenii evită contactul cu membrii out-grupurilor, justificându-și propria inacțiune prin frica de a fi respinși iar inacțiunea membrilor out-grupurilor, prin lipsa de interes (Shelton și Richeson, 2005). De fapt, contactul poate genera anxietate atât pentru membrii grupului stereotipizant, cât și pentru membrii grupului stereotipizat : pentru primii intervine frica de

întrucât prima variabilă s-a dovedit a fi principalul mediator al efectului contactului intergrupual asupra prejudecăților (Van Dick *et al.*, 2004). Autorii au speculat că aceste efecte se datorează faptului că știm mai multe despre și ne păstrăm mai bine atitudinile față de obiectele cărora le acordăm o importanță personală.

a nu stereotipiza, iar pentru ceilalți, frica de a nu fi stereotipizați. Iar aceste reacții pot duce la un cerc vicios, în care anxietatea provocată la contactul intergrupual poate determina o anxietate mai ridicată în viitor și dorința de evitare a contactului (Plant, 2004).

Chiar dacă acest contact ar avea loc mai des, și fără anxietate gratuită, pentru a reduce prejudecățile ar trebui ca raportul dintre numărul de contacte cu membri ai out-grupului care disipează diferențele dintre in-grup și out-grup și numărul de contacte cu membri ai out-grupului care accentuează aceste diferențe să fie foarte mare, ceea ce este implauzibil într-o situație reală (Krueger și Rothbart, 1990).

Mai departe, dacă un număr redus de membri ai in-grupului ar reuși să-și schimbe în sens pozitiv atitudinile și stereotipurile despre un out-grup advers, poziția lor ar putea părea antinormativă pentru ceilalți membri ai in-grupului și, în consecință, ar fi percepuți în termeni mai negativi și ca atipici pentru in-grup (Abrams *et al.*, 2000). Această ultimă observație critică pare a fi contrazisă de o formulare teoretică recentă. Ipoteza contactului extins afirmă că informația conform căreia un membru al in-grupului este prieten cu un membru al out-grupului va schimba în sens pozitiv atitudinile față de respectivul out-grup, întrucât membrul in-grupului reprezintă un exemplu pozitiv pentru norme de toleranță intergrupală, membrul out-grupului infirmă prejudecățile despre out-grup în general, iar prietenia intergrupală dintre cei doi aduce out-grupul mai aproape de sine (Wright *et al.*, 1997). Oricum, trebuie specificat că, deși articolul publicat de Wright și colaboratorii săi a inclus patru studii pentru a demonstra efectele pozitive ale contactului extins, două dintre acestea au folosit grupuri artificiale, iar două au măsurat atitudinile albilor americani față de minoritățile etnice din America, adică au folosit un grup pentru care normele antiprejudicată e probabil să fie destul de puternice. Ne-am putea întreba în ce măsură un astfel de mecanism ar fi eficient în societățile în care prejudecățile sunt normative, unde definirea identității in-grupale include referiri negative la adresa out-grupului? Un răspuns recent la această întrebare a fost oferit de Paolini *et al.* (2004) care au testat atât ipoteza contactului normal, cât și ipoteza contactului extins, pe două eșantioane din Irlanda

de Nord. Rezultatele lor au demonstrat că atât prietenii intergrupale directe, cât și cele indirecte dintre catolici și protestanți sunt asociate cu prejudecăți mai puțin negative față de out-grupul religios advers. Mai mult, analizele lor sugerează că efectele celor două forme de contact asupra prejudecăților sunt mediate de un mecanism de reducere a anxietății intergrupale. Oricum, pentru a fi eficient la nivel societal, contactul extins ar trebui să implice un număr mare de membri ai in-grupului despre care știm că au prieteni „în afară”. Este ceea ce relevă și primele două studii raportate de Wright *et al.* (1997) : influența contactului indirect asupra atitudinilor devine cantitativ superioară la cei care cunosc un număr mare de prietenii intergrupale.

7.1.1. Rolul moderator al categorizării sociale

O altă mare problemă a ipotezei contactului intergrupar este că se limitează la a descrie ce se poate întâmpla în urma unui contact optim, dar nu explică deloc cum anume se produc astfel de efecte și de ce. Recent, Pettigrew (1998) a specificat o serie de procese care pot explica de ce contactul optim poate îmbunătăți relațiile intergrupale. În primul rând, în condițiile obținerii de noi informații despre out-grup, stereotipurile negative existente pot fi percepute ca neadecvate și, în consecință, modificate. În al doilea rând, e posibil ca efectuarea unor comportamente tolerante să producă disonanță cognitivă, iar încercările de reducere a acestei disonanțe vor duce la ameliorarea prejudecăților existente. Un alt factor important este dat de emoțiile pozitive, cum ar fi de pildă empatia, care pot fi activate de contactul intergrupar. În fine, în urma contactului se poate modifica și percepția in-grupului, în sensul „deprovincializării” acestuia (Pettigrew, 1998).

Oricum, cele mai multe cercetări s-au concentrat asupra unui alt proces care poate modera efectele contactului asupra stereotipurilor și atitudinilor intergrupale. Este vorba de categorizarea socială. După ce paradigma grupului minimal (Tajfel *et al.*, 1971) a sugerat că acest proces reprezintă o condiție suficientă pentru producerea discriminării

intergrupale, mulți cercetători au susținut că, pentru a îmbunătăți percepția și evaluarea intergrupale, trebuie să umbrim, să transcendem sau să întretăiem clivajul in-grup-out-grup (Gaertner *et al.*, 2000 ; Hewstone *et al.*, 2002).

7.1.1.1. Decategorizarea

Abordarea decategorizării propune să sabotăm distincția categorială dintre in-grup și out-grup prin încercarea de a-i convinge pe oameni să se gândească la ei ca indivizi, nu ca membri ai unui grup. Conform acestei abordări, astfel de contacte personalizate vor duce cu timpul la reducerea părtinirii deoarece: (1) îi fac pe oameni să se bazeze mai puțin pe informații categoriale despre membrii out-grupului și mai mult pe informații individualizate și (2) duc la perceperea unei mai mari variabilități grupale. Într-adevăr, Pettigrew (1997) a observat în ancheta mai sus citată că prietenia intergrupală este puternic corelată unei percepții și evaluări intergrupale mai pozitive, în timp ce Bettencourt *et al.* (1992) au demonstrat că reducerea părtinirii a fost mai eficientă când contactul intergrupal a avut o orientare interpersonală decât una centrată pe rezolvarea unor sarcini. Totuși, se pare că aceste efecte nu sunt la fel de intense în toate cazurile. Dimpotrivă, contactul este mai benefic pentru membrii unor majorități numerice decât pentru membrii minorităților numerice (Bettencourt *et al.*, 1997), iar acest lucru se explică prin proeminența categorială mai ridicată specifică membrilor minorităților numerice (Bettencourt și Dorr, 1998 ; Bettencourt *et al.*, 1999).

Asemănătoare personalizării este și strategia reducerii stereotipurilor prin *schimbarea perspectivei*, adică prin încercarea de a înțelege sentimentele și gândurile persoanelor aparținând grupurilor stereotipizate. Această strategie empatică s-a dovedit eficientă, persoanele care fac astfel de eforturi raportând stereotipuri mai reduse atât la nivel conștient, cât și la nivel inconștient (Galinsky și Moskowitz, 2000, Experimentul 1). Se pare că aceste efecte sunt mediate de o simbioză între reprezentarea de sine și reprezentarea celuilalt, determinate probabil de faptul

că și observatorul ajunge să se considere o potențială victimă¹ (Galinsky și Moskowitz, 2000, Experimentul 2), dar și de perceperea nedreptății (Dovidio *et al.*, 2004). Chiar dacă se concentrează asupra unor indivizi, ca și decategorizarea, schimbarea perspectivei nu rupe individul de grupul său. Din contra, individul este văzut în continuare ca membru al acestuia, iar modificarea impresiilor și atitudinilor la nivel individual este apoi generalizată la nivelul întregului grup.

7.1.1.2. Diferențierea intergrupală mutuală

Dimpotrivă, modelul diferențierii intergrupale mutuale afirmă că tocmai acele condiții postulate de abordarea decategorizării ca necesare pentru reducerea părtinirii intergrupale împiedică, de fapt, generalizarea efectelor benefice ale personalizării de la nivel individual la nivel de grup (Hewstone, 1996). În schimb, acest model recomandă ca granițele categoriale să fie vizibile în timpul contactului, iar grupurile să-și recunoască reciproc punctele tari și slabe și să valorizeze la fel de intens dimensiunile favorabile fiecărui grup (Hewstone *et al.*, 2002). Într-adevăr, Brown *et al.* (1999) au observat că generalizarea la nivel grupal s-a făcut mult mai ușor în condițiile contactului cu membri tipici ai out-grupului. Mai mult, proeminența apartenenței grupale a moderat efectele cantității și calității contactului asupra atitudinilor exprimate față de out-grup. Alte cercetări sugerează că, pentru a optimiza efectele contactului asupra reducerii părtinirii grupale, trebuie să existe condiții atât pentru personalizare, cât și pentru proeminență categorială (Ensari și Miller, 2002). Mai mult, Dovidio *et al.* (1998) au arătat că părtinirea grupală a fost eliminată când grupurile au lucrat pe arii de expertiză diferite, iar domeniile de expertiză ale fiecăruia au fost apreciate în

-
1. Fără instrucții speciale care să ceară oamenilor să se pună în pielea celor care suferă de discriminare, se pare că tendința naturală este să ne îndepărtăm pe cât posibil din punct de vedere psihologic de aceștia. Apropierea dintre sine și persoana discriminată în cadrul experimentelor asupra schimbării perspectivei pare să se producă pentru că instrucțiunile experimentale inhibă această tendință generală, producând mai multe gânduri despre sine (Davis *et al.* 2004).

mod egal, aducând astfel dovezi în sprijinul celui de-al doilea postulat al modelului diferențierii intergrupale mutuale.

7.1.1.3. Recategorizarea

O altă alternativă este dată de modelul identității in-grupale comune, care recomandă depășirea distincției categoriale dintre in-grup și out-grup prin aderarea membrilor acestor grupuri la o categorie supraordonată. Când oamenii percep situația în termenii unui „noi” care include și membrii out-grupului, aceștia din urmă sunt aduși mai aproape de sine și evaluați mai pozitiv, ceea ce conduce la reducerea stereotipurilor și atitudinilor negative (Gaertner *et al.*, 1996; Gaertner *et al.*, 1989; Wohl și Branscombe, 2005), precum și la comportamente intergrupale mai pozitive (Dovidio *et al.*, 1997). Mai mult, datele experimentale arată că efectul contactului asupra părtinirii grupale este mediat de categorizarea în termenii unei identități comune (Dovidio *et al.*, 1997; Gaertner *et al.*, 1999; Gaertner *et al.*, 1990).

Această strategie de schimbare a stereotipurilor este în acord cu teoria auto-categorizării, conform căreia există trei niveluri fundamentale de autocategorizare: individual (când ne privim pe noi înșine ca persoane particulare), social (când ne privim ca membri ai diverselor grupuri sociale) și uman (când ne privim ca membri ai speciei umane). Categorizarea la nivel social creează o opoziție între in-grupuri și out-grupuri. Această opoziție este importantă, întrucât, când o anumită categorie socială căreia îi aparținem este proeminentă cognitiv, gândurile, sentimentele și comportamentele noastre sunt dictate de reprezentarea cognitivă a acesteia. De exemplu, dacă identitatea națională a unui român include o relație conflictuală între români și maghiari, atunci când se gândește la el ca român stereotipurile față de maghiari vor fi mai negative. Pe de altă parte, dacă același român se privește ca european (identitate supraordonată, care include atât pe români, cât și pe maghiari, și este privită ca tolerantă) atunci stereotipurile sale față de maghiari vor fi mai puțin negative. Am dat acest exemplu întrucât el este sprijinit de date empirice. Într-un experiment în care am amorsat mai multe niveluri de categorizare socială a românilor (local, regional,

național, supranațional) am observat că atitudinile față de maghiari au fost cel mai puțin negative la acei participanți cărora le-a fost amorsată identitatea europeană. Într-un alt studiu, în care am observat, de asemenea, o relație pozitivă între identificarea europeană a românilor și felul în care îi percep pe maghiari, analizele mediaționale au sugerat că această relație este mediată de valorile prosociale asociate acestei identități (e.g., toleranță intergrupală) (Cernat, 2005c). De observat că modelul identității comune elaborat de Gaertner și colegii săi se concentrează doar asupra apropierii dintre sine și membrii in-grupului în condițiile creării unei identități supraordonate, pe când teoria lui Turner și a colegilor săi se ocupă și de felul în care reprezentarea categoriei supraordonate poate schimba percepția intergrupală. Această diferență are implicații importante: în timp ce modelul identității comune necesită existența unei identități supraordonate pentru a modifica în bine stereotipurile intergrupale, teoria autocategorizării sugerează că acestea pot fi modificate și la nivelul unei identități sociale obișnuite, dacă aceasta este asociată unor norme și valori care descurajează stereotipizarea și discriminarea intergrupală.

7.1.1.4. Întretăierea categorială

În fine, o altă abordare a încercat reducerea părtinirii grupale prin întretăierea a două sau mai multe categorii sociale, adică prin încercarea de a-i face pe oameni conștienți de faptul că sunt membri ai mai multor categorii sociale (Urban și Miller, 1998). Intuitiv, această abordare pare mai apropiată de realitatea socială, unde oamenii aparțin simultan mai multor grupuri sociale și sunt sensibili la asemenea informații chiar și în societăți marcate de conflict, unde, din punct de vedere teoretic, ar trebuie să prevaleze o singură dimensiune (Crisp, Hewstone și Cairns, 2001). Totuși, cercetările empirice sugerează că întretăierile categoriale nu reduc părtinirea grupală comparativ cu monocategorizările, dar efectele lor pot fi benefice, comparativ cu out-grupurile duble (Hewstone *et al.*, 2002). Metaanaliza efectuată de Urban și Miller (1998) a arătat că, în cadrul studiilor conduse din prisma paradigmei încrucișării categoriale, personalizarea și stările afective pozitive au redus părtinirea

grupală, în timp ce încărcarea cognitivă a determinat evaluarea țințelor încrucișate în termeni mai apropiați de evaluarea țințelor dublu-out-grup decât a celor dublu-in-grup.

7.2. Influența socială

Deși autori ca Lewin, Festinger, Asch, sau Sherif au subliniat încă de acum mai bine de o jumătate de secol importanța influenței sociale în modificarea credințelor și atitudinilor oamenilor, cercetările ulterioare au ignorat în mare parte aceste idei. Parțial, acest lucru se explică prin succesul pe care l-a avut filonul alternativ, deschis de ipoteza contactului intergrupal direct, dar un rol esențial îl are și faptul că majoritatea cercetărilor contemporane asupra stereotipurilor sociale s-au centrat asupra funcțiilor de eficiență și predicție a categorizării sociale (Macrae și Bodenhausen, 2001), deci asupra unor funcții intrapersonale, care probabil sunt mai puțin aplicabile felului în care operează influența socială. Așa se poate explica de ce majoritatea studiilor asupra influenței sociale vin dinspre perspective teoretice care iau în cont și funcții interpersonale ale categorizării sociale, cum ar fi de pildă comunicarea. Astfel de cercetări sunt conduse din perspectiva abordării identității sociale (Haslam și Wilson, 2000 ; Haslam *et al.*, 1998a ; Haslam *et al.*, 1998b ; Haslam *et al.*, 1996), social evoluționiste (Schaller și Conway, 1999 ; Schaller *et al.*, 2002) sau a teoriei comunicării (Lowery *et al.*, 2001).

Patru cercetări recente au studiat modul în care percepția și evaluarea intergrupală sunt influențate de percepția consensului grupal asupra stereotipurilor. Astfel, Wittenbrink și Henly (1996, Experimentul 3) au oferit unor participanți cu nivel ridicat sau scăzut al prejudecății despre africano-americieni informații despre faptul că alți indivizi cred că africano-americii prezintă un număr mare sau redus de caracteristici negative, observând că participanții cu atitudini adverse puternice au evaluat mai negativ pe africano-americieni când au auzit că alții consideră că africano-americii au o proporție ridicată de caracteristici negative decât când au auzit că alții consideră invers. Haslam *et al.*

(1996) au cerut unor participanți australieni să estimeze procentajul de australieni și americani care posedă anumite trăsături, iar apoi au fost informați că membrii in-grupului sau ai unui out-grup cu preconcepții nu sunt de acord cu opinia lor în privința trăsăturilor americanilor și australienilor. Ca urmare a acestui feedback, participanții și-au modificat opiniile inițiale, astfel încât să fie mai asemănătoare celor exprimate de membrii in-grupului și mai diferite de cele exprimate de membrii out-grupului indezirabil.

Stangor *et al.* (2001) au obținut rezultate similare. Când participanții lor au aflat că alți membri ai in-grupului cred altceva decât ei despre caracteristicile africano-americanilor, aceștia și-au modificat stereotipurile, astfel încât să fie mai asemănătoare celor susținute de majoritatea in-grupului. Aceste modificări s-au dovedit a fi informaționale mai degrabă decât normative, întrucât ele au fost observate și la o săptămână după prezentarea feedback-ului. În schimb, când feedback-ul despre stereotipurile susținute de ceilalți membri ai in-grupului a confirmat stereotipurile inițiale ale participanților, acestea au devenit mai rezistente, fiind mai greu de modificat ulterior.

Sechrist și Stangor (2001) au explorat procesele psihologice implicate în schimbarea stereotipurilor ca urmare a informației despre consensul in-grupului asupra acestor constructe. Experimentele lor au arătat că informația despre consensul social modifică stereotipurile și atitudinile sociale și întărește legătura dintre atitudini și comportamente. Un rol important pare să îl aibă faptul că informația despre consensul in-grupului asupra stereotipurilor despre out-grupuri crește accesibilitatea acestora.

7.3. Mecanisme psihologice ale modificării stereotipurilor

Rothbart (1981) a propus existența a două modele de schimbare a stereotipurilor. Modelul incremental susține că modificarea stereotipurilor se face progresiv, pe măsură ce actorii sociali iau contact cu informații care le contrazic stereotipurile despre grupurile sociale. Pe de altă

parte, modelul conversiei susține că acest proces poate fi mai puțin continuu, informația contrastereotipică acționând după ce atinge un nivel critic de acumulare, care determină modificarea bruscă a stereotipurilor. Mulți autori tratează subtipizarea ca proces al modificării stereotipurilor, însă, având în vedere că principalul efect al subtipizării este salvarea stereotipurilor existente prin excluderea psihologică a devianților, acest proces a fost tratat în detaliu în secțiunea despre menținerea stereotipurilor. Mecanismul alternativ al subgrupării pare mai potrivit pentru a fi etichetat ca proces care conduce la modificarea stereotipurilor și este mai apropiat de felul în care Brewer *et al.* (1981) au înțeles inițial subtipizarea.

Spre deosebire de modelul conversiei, care a fost în mai puțină măsură studiat, modelul incremental este sprijinit puternic de o viziune a stereotipurilor ca structuri cognitive bazate pe exemplarele observate ale categoriilor sociale (Smith și Zárate, 1992) și este în mai mare măsură studiat empiric. Conform acestui model, stereotipurile se schimbă de fiecare dată când întâlnim un nou exemplar al unui grup social, sau de fiecare dată când extragem din memorie un alt exemplar. Ceea ce este de asemenea în armonie cu ipoteza contactului direct, care presupune că încurajarea cunoașterii membrilor out-grupului poate, în anumite condiții, să conducă la generalizarea experiențelor pozitive cu membrii out-grupului la nivelul întregului grup.

Numeroase cercetări par să confirme această prezumție teoretică. Rudman *et al.* (2001) au măsurat atitudinile și stereotipurile unor studenți față de africano-americieni, la începutul și la sfârșitul unui semestru în care au avut un seminar despre problematica prejudecăților cu un profesor africano-american, și au observat o reducere semnificativă a atitudinilor și stereotipurilor negative față de africano-americieni. Dasgupta și Greenwald (2001) au arătat că expunerea la exemplarele unei categorii poate afecta diferențial nivelul explicit și implicit al atitudinilor rasiale. Ei au prezentat unor participanți combinații de poze reprezentând africano-americieni admirați și albi nepopulari sau africano-americieni nepopulari și albi populari, observând că primii au raportat ulterior o preferință mai redusă pentru albi, dar numai la nivel implicit.

Desigur, conform modelului exemplarelor, schimbarea stereotipurilor nu se face în mod necesar într-o direcție pozitivă, oamenii intrând în contact și cu exemplare care efectuează comportamente negative. Astfel, Henderson-King și Nisbett (1996) au observat că participanții care au avut o interacțiune negativă cu un africano-american sau care numai au auzit de un comportament stereotipic al unui africano-american au oferit mai multe răspunsuri stereotipice ulterior. De fapt, după cum atestă cercetările citate în secțiunea despre menținerea stereotipurilor, oamenii sunt adesea mai dispuși să generalizeze experiențele cu exemplarele stereotipice decât pe cele cu exemplarele contrastereotipice. Rothbart și John (1985) au susținut că judecățile despre atributele unui grup sunt determinate de atributele exemplarelor respectivului grup, care sunt cel mai activate de eticheta categorială. Oricum, pe măsură ce aceste exemplare sunt mai contrastereotipice, activarea lor de către eticheta categorială devine mai improbabilă. Rothbart (1996) a citat numeroase studii care demonstrează că, într-adevăr, exemplarele tipice ale unei categorii sunt mai ușor accesate din memorie și au mai mari șanse să modifice stereotipurile asociate categoriei decât exemplarele atipice, ceea ce e în conformitate cu modelul subtipizării, care susține că izolarea funcțională a membrilor devianți ai unui grup servește la menținerea stereotipurilor.

Oricum, în ciuda acestui mecanism de susținere a stereotipurilor, se pare că reprezentările bazate pe exemplare sunt mai favorabile reducerii stereotipurilor decât reprezentările prototipice. Mullen *et al.* (2002) au prezentat participanților un set de pahare și i-au încurajat să își formeze reprezentări pe bază de exemplare sau prototipice. În primul caz, instrucțiunile experimentale cereau participanților să fie atenți la fiecare pahar în parte, pe când în al doilea caz aceștia trebuiau să încerce să se gândească la paharul tipic sau mediu. Într-adevăr, măsurătorile ulterioare au relevat că participanții și-au format reprezentări bazate pe exemplare pentru primul set de instrucțiuni, dar reprezentări prototipice pentru al doilea set de instrucțiuni. Partea mai importantă a experimentelor a constatat însă când, după faza de antrenament „exemplar” sau „prototipic”, participanților le-au fost prezentate informații despre grupuri sociale, sub formă de liste de trăsături (Experimentul 1), fotografii

reprezentând fețele unor bărbați albi (Experimentul 2) sau persoane aparținând unor populații tribale (Experimentul 3). Rezultatele au arătat că, de fiecare dată, participanții au fost mai puțin stereotipici și mai puțin negativi în evaluările lor și au avut reprezentări cognitive mai complexe despre grupurile-țintă dacă înainte au fost încurajați să-și formeze reprezentări cognitive pe bază de exemplare, decât atunci când au fost încurajați să-și dezvolte reprezentări prototipice.

Pe de altă parte, Esses și Dovidio (2002) au susținut că modificarea stereotipurilor depinde și de natura (cognitivă sau emoțională) contactului cu membrii altor grupuri. Participanții care au fost instruiți să se concentreze asupra emoțiilor lor când au vizionat o casetă video prezentând comportamente discriminatorii față de un negru, comparativ cu cei instruiți să se concentreze asupra gândurilor lor, s-au arătat dispuși în mai mare măsură să interacționeze cu negri, iar acest efect a fost mediat de modificarea emoțiilor lor față de negri.

8. Măsurarea stereotipurilor

Este greu de supraapreciat importanța măsurării în psihologie. Măsurarea este conceptul care explică celebra maximă conform căreia psihologia are un trecut îndelungat dar, o istorie scurtă : deși speculații asupra naturii proceselor și structurilor psihologice s-au făcut încă din Antichitate și au continuat în Evul Mediu și în epoca modernă, psihologia ca disciplină științifică a debutat abia în momentul în care speculațiile teoretice au fost corelate cu măsurarea reacțiilor psihofiziologice și psihologice ale oamenilor.

Situația este similară și în cazul psihologiei percepției intergrupale. Cu toate că studii asupra stereotipurilor au fost efectuate încă de la începutul secolului XX, se consideră că studiul științific al acestora începe cu adevărat abia odată cu celebra cercetare a lui Katz și Braly din 1933, care a măsurat pentru prima dată stereotipurile sociale.

Ulterior, metodele de măsurare a stereotipurilor s-au diversificat considerabil, în unele cazuri teorii și modele noi stimulând crearea unor noi metode de măsurare, în alte cazuri, cercetările fiind stimulate de introducerea unor noi metode de măsurare a stereotipurilor. De exemplu, emergența literaturii asupra aspectelor automate ale cogniției umane a condus la crearea unor metode ca sarcina de decizie lexicală. Pe de altă parte, crearea testului asociațiilor implicite, folosit în prezent la scară largă de psihologi pentru a evalua aspectele automate ale stereotipurilor și atitudinilor sociale, a condus la elaborarea unei teorii unificate a stereotipurilor, atitudinilor, stimei de sine și conceptului de sine (Greenwald *et al.* 2002).

Cea mai importantă clasificare a metodelor de evaluare a stereotipurilor și atitudinilor sociale face o distincție între metode directe sau explicite și metode indirecte sau implicite de evaluare. Prima categorie folosește răspunsuri deschise și vizează nivelul conștient al stereotipurilor și atitudinilor sociale, pe când cea de-a doua se folosește îndeosebi de timpul de reacție și vizează nivelul automat al stereotipurilor și atitudinilor sociale. În mod obișnuit, în primul caz oamenii sunt rugați să specifice atributele stereotipice ale unei categorii sociale și ei oferă aceste răspunsuri în scris, specificând sau evaluând respectivele atribute. În al doilea caz, li se cere să răspundă cât mai repede la anumiți stimuli, iar stereotipurile lor sunt inferate indirect, de obicei pe baza timpilor de reacție la respectivii stimuli. Metode ca evaluarea, alegerea și generarea atributelor intră la categoria metodelor directe, pe când metode ca sarcina de decizie lexicală sau testul asociațiilor implicite aparțin familiei metodelor indirecte.

8.1. Metode directe

8.1.1. Alegerea atributelor

8.1.1.1. De la grupuri la trăsături

Această procedură a fost introdusă de Katz și Braly în faimosul lor studiu asupra stereotipurilor pe care americanii (studenții de la Princeton) le au despre 10 grupuri naționale și etnice. În cadrul acestui studiu, Katz și Braly au selectat 100 de participanți, cărora le-au prezentat o listă cu 84 de trăsături de personalitate. Sarcina participanților a fost să aleagă acele trăsături care li se par cele mai tipice pentru fiecare grup în parte. Ei puteau alege oricâte trăsături considerau că sunt necesare pentru o caracterizarea adecvată a grupului-țintă și aveau posibilitatea să specifice alte trăsături decât cele trecute pe listă, dacă credeau că este cazul. După încheierea primei faze, participanții erau rugați să facă din nou o selecție, anume să aleagă dintre trăsăturile deja selectate cele mai

tipice cinci trăsături pentru fiecare dintre cele 10 grupuri. Faptul că 84% dintre participanți i-au privit pe negri ca superstițioși sau 79% i-au privit pe evrei ca șireți reprezintă procentul participanților care au ales superstiția sau șiretenia ca una dintre cele mai tipice cinci trăsături pentru aceste grupuri etnice.

De asemenea, întrucât Katz și Braly au fost interesați și de natura consensuală a stereotipurilor, ei au calculat și un index al uniformității stereotipurilor care putea merge de la 2,5 la 42, unde 2,5 reprezenta numărul de trăsături necesare pentru a explica 50% dintre trăsăturile atribuite de 100 de participanți într-un consens perfect, iar 42 numărul de trăsături necesare pentru a explica 50% dintre trăsături în cazul unei distribuții aleatoare a răspunsurilor oferite de 100 de participanți. Cu alte cuvinte, cu cât acest indice era mai mic, cu atât consensul asupra stereotipurilor unui grup era mai ridicat. Cel mai mare consens în cadrul studiului lui Katz și Braly a fost observat în privința negrilor (4,6), iar cel mai redus în privința turcilor (15,9). Acest ultim rezultat a fost relevant pentru relația pe care Katz și Braly au încercat să o demonstreze între atitudinile grupale (prejudecăți) și stereotipuri. Întrucât participanții au exprimat cele mai negative atitudini față de negri și turci, iar aceste grupuri au ocupat primul și respectiv ultimul loc în privința stereotipizării consensuale, cei doi autori au concluzionat că natura pozitivă sau negativă a atitudinilor grupale nu are legătură cu consensualitatea stereotipurilor.

Metoda alegerii atributelor a fost criticată pentru că obligă subiecții să aleagă un stereotip chiar dacă nu îl au. Ca urmare, rezultatele obținute în urma unor astfel de studii ar reflecta mai degrabă percepția stereotipurilor culturale despre un anumit grup etnic sau național decât stereotipurile personale ale oamenilor. Iar studiile Patriciei Devine (1989; Devine și Elliot, 1995) au demonstrat importanța distincției între stereotipurile personale și stereotipurile culturale: în timp ce oamenii sunt de acord asupra consensului stereotipurilor culturale, indiferent de nivelul lor de prejudecată, cei cu nivel scăzut de prejudecată sunt mult mai puțin dispuși să susțină aceste stereotipuri decât cei cu nivel ridicat de prejudecată.

Alternativ, e posibil ca stereotipurile să fie generate ad-hoc, pe baza unor informații despre grupul-țintă care sunt consensuale în cultura respondenților. De exemplu, dacă cerem unor participanți să evalueze stereotipurile despre argentinieni, chiar dacă ei nu au stereotipuri despre acest grup național, pe baza a ceea ce știu despre Argentina și despre anumite exemplare aparținând acestui grup ei pot induce anumite credințe despre trăsăturile argentinienilor în general, fără a subscrie foarte puternic la aceste stereotipuri, ci mai degrabă pentru a rezolva sarcina experimentală.

Interesant, studiile ulterioare, care s-au folosit de această metodă de măsurare a stereotipurilor, au raportat faptul că unii subiecți au refuzat să efectueze sarcina experimentală (Gilbert, 1951, *apud* Schneider, 2004). Ceea ce implică un alt neajuns al metodei alegerii atributelor, anume faptul că stereotipurile evaluate prin această modalitate pot să nu fie importante pentru felul în care oamenii se gândesc cu adevărat la grupurile sociale în viața de zi cu zi.

În fine, un alt aspect criticat al metodei alegerii atributelor îl reprezintă faptul că ignoră diferențele individuale în privința susținerii stereotipurilor, concentrându-se exclusiv asupra naturii lor consensuale.

Unii autori au încercat să corecteze o parte dintre insuficiențele metodei alegerii atributelor, cerând participanților să aleagă acele trăsături care apar mai frecvent într-un grup decât în altul. Însă și această metodă forțează mâna participanților, întrucât ei trebuie să aleagă între două frecvențe, deși cred că acestea sunt foarte apropiate și stereotipice. De exemplu, dacă tu crezi că 62% dintre francezi și 67% dintre români sunt creativi vei alege creativitatea pentru români, dar de aici nu rezultă că apreciezi această trăsătură ca non-stereotipică pentru francezi. În plus, metoda te obligă să oferi un răspuns stereotipic chiar dacă percepi trăsătura ca non-stereotipică pentru ambele grupuri comparate. Dacă în exemplul de mai sus procentele ar fi de 12% și 15%, ar trebui oricum să alegi un grup ca având o frecvență mai mare a indivizilor creativi.

8.1.1.2. De la trăsături la grupuri

Centers (1951, *apud* Schneider, 2004) a propus o inversare a metodei alegerii atributelor. După ce participanților li se prezintă lista cu cele 84 de trăsături, în loc să aleagă trăsăturile cele mai tipice pentru un anumit grup, ei trebuie să procedeze exact pe dos, anume să aleagă grupul care e cel mai probabil să posede trăsătura respectivă. Cu alte cuvinte, metoda lui Katz și Braly oferă grupul, și participanții aleg cele mai tipice trăsături ale acestuia, în timp ce metoda lui Centers oferă trăsăturile, iar participanții trebuie să aleagă grupurile care au cele mai mari șanse să fie caracterizate de respectivele trăsături.

Cercetările lui Centers, precum și cele ulterioare, au relevat că trăsăturile care în mod obișnuit sunt alese ca tipice pentru un anumit grup au valoare diagnostică ridicată, adică participanții aleg de mai multe ori grupul asociat în mod tipic acestora decât o fac în cazul altor trăsături, mai puțin tipice. Ceea ce sugerează că principalul avantaj al metodei inversării atributelor este că poate funcționa ca o tehnică de validare a stereotipurilor existente pentru un anumit grup (Schneider, 2004).

8.1.2. Evaluarea atributelor

8.1.2.1. Măsurarea tendinței centrale

O altă modalitate de măsurare a stereotipurilor constă în a cere participanților ca, în loc să aleagă cele mai stereotipice trăsături ale unui grup, să evalueze în ce măsură fiecare trăsătură se aplică unui anumit grup. Cel mai simplu mod de a implementa această metodă este prin folosirea unor scale tip Likert. Participanților li se prezintă o serie de trăsături și trebuie să decidă în ce măsură fiecare trăsătură caracterizează un anumit grup și să alocă o valoare în acest sens. De exemplu, se poate prezenta o scală ce merge de la 1 (îi caracterizează extrem de puțin) până la 9 (îi caracterizează extrem de mult), iar răspunsurile la o astfel de scală se pot prelucra apoi foarte ușor din punct de vedere statistic, fiind

mult mai maleabile și mai utile decât cele obținute pe baza metodei alegerii atributelor.

Oricum, o parte dintre neajunsurile metodei alegerii atributelor se aplică și metodei evaluării atributelor, cum ar fi de pildă faptul că : 1. participanților li se oferă liste cu trăsături alese de experientatori și astfel se pot pierde trăsături importante, care altfel ar putea fi generate de către subiecți, dar care nu sunt incluse în lista experimentală ; 2. trăsăturile non-stereotipice pot fi evaluate extrem (Schneider, 2004).

Există o serie de variațiuni ale metodei evaluării atributelor. Gardner (1973, *apud* Schneider, 2004) a propus metoda diferențiatorului stereotipic, inspirată din diferențiatorul semantic al lui Osgood. Spre deosebire de diferențiatorul Osgood, unde participanții au de ales între termeni bipolari evaluativi (de exemplu : atractiv-neatractiv, bun-rău etc.), diferențiatorul Gardner presupune evaluarea unor termeni bipolari reprezentând trăsături. La fel ca în cazul diferențiatorului Osgood, evaluarea se face pe o scală ce merge de la 1 (*e.g.*, leneș) la 7 (*e.g.*, harnic). Scorul efectiv la fiecare atribut nu reprezintă gradul de stereotipizare în sine. Dimpotrivă, acest scor este comparat statistic cu mijlocul scalei și dacă deviază semnificativ față de valoarea 4, atunci se concluzionează că respectivul atribut este stereotipic pentru grupul-țintă. Mai departe, acele trăsături care se abat cel mai mult de la punctul de mijloc al scării sunt alese ca reprezentând stereotipul grupului evaluat. Numărul acestor trăsături nu se stabilește pe baza unui algoritm exact, ci pe baze subiective, și are de obicei 10 trăsături.

Brigham (1971, *apud* Schneider, 2004) a propus o metodă diferită, care nu se bazează pe natura consensuală a stereotipurilor, ci pe gradul în care indivizii sunt dispuși să susțină un anumit stereotip. Din punctul de vedere al acestui autor, important în cazul stereotipurilor este faptul că ele reprezintă generalizări nejustificabile. Aceste generalizări pot fi înțelese în termeni de direcționalitate (spui că majoritatea membrilor unui grup sunt agresivi, când de fapt ei nu sunt așa) sau de amplitudine (afirmi că aproape toți membrii unui grup posedă o anumită trăsătură când de fapt numai 50% o posedă). Or, metoda lui Katz și Braly nu oferă nici un fel de informații despre stereotipuri ca generalizări nejustificabile. În consecință metoda sa presupune atribuirea unor procente care

reprezintă proporția de membri ai unui anumit grup social despre care participantul consideră că posedă o trăsătură de personalitate. Conform acestei metode, un răspuns este stereotipic dacă depășește un anumit prag (de exemplu, peste 80% sau sub 20%, cum a sugerat Brigham) sau dacă procentul unui grup este mai mare decât al altui grup similar. Raționamentul din spatele acestor criterii este că nu există grupuri atât de uniforme încât să justifice atribuirea unui procent așa de ridicat sau mai ridicat decât al altui grup similar și că factorul care determină asemenea răspunsuri nu poate fi decât un nivel înalt al prejudecăților față de grupul țintă. Un alt indice al stereotipizării l-ar putea reprezenta devierea de la media eșantionului cu mai mult de una sau două abateri, standard, sau chiar devierea față de propriile standarde de acceptabilitate (Schneider, 2004).

Însă și astfel de măsurători, care se bazează pe extremitate, au limitele lor, fiind prea restrictive și prea dependente de felul în care înțelegem limitele rezonabile ale stereotipizării. De exemplu, același procentaj ridicat ar fi privit ca indicând un stereotip, într-o cultură care are intervale mai reduse pentru ceea ce e acceptabil să atribui altor grupuri, sau ca non-stereotipic, într-o cultură care are intervale mai largi.

McCauley și Stitt (1978) au fost și ei de acord cu Brigham că nu este relevant să privim stereotipurile ca reprezentând un consens între membrii unui grup în ceea ce privește atributele pe care le au membrii unui alt grup. Însă, spre deosebire de Brigham, ei au preferat să vadă trăsăturile ca stereotipice pentru un anumit grup dacă acestea diferențiau grupul respectiv de un alt grup. Cu alte cuvinte, nu trebuie să raportăm atributele pe care oamenii le atribuie unui grup la propriile lor standarde sau la cele ale grupului, ci la atributele despre care ei cred că sunt tipice pentru un alt grup, stereotipurile având o natură comparativă.

Dacă un individ consideră că 57% dintre români și 36% dintre maghiari sunt sociabili, raportul de 1,58 ar arăta că pentru acest individ sociabilitatea este stereotipică pentru români în raport cu maghiarii. Dacă acest raport ar fi unul dintr-o serie de rapoarte obținute pentru mai multe persoane, atunci media lor ar reprezenta un indice al consensualității. Un raport mediu mai mare decât cifra 1 ar indica o valoare stereotipică a acestor trăsături la nivelul grupului, iar numărul total al

trăsăturilor pentru care valoarea raportului este mai mare decât 1 ar reprezenta stereotipul grupului. Cea mai importantă problemă a acestei metode ce ia în considerare raportul atribuirilor stereotipice pentru grupuri diferite este că nu aduce nimic în plus din punct de vedere informativ și predictiv față de metoda procentajelor (Krueger, 1996).

Alți autori preferă să evalueze și componenta evaluativă a stereotipurilor. Pentru a realiza acest lucru Eysenk și Crown (1948, *apud* Eagly și Mladinic, 1989) au numărat pur și simplu câte trăsături pozitive și câte trăsături negative au fost alese de către participanți pentru un anumit grup social. Eagly și Mladinic (1989) au complicat această procedură. După ce participanții au generat trăsăturile pe care le-au considerat necesare pentru a caracteriza patru grupuri sociale, ei au ales pentru fiecare trăsătură procentul de membri ai unui grup care o posedă și apoi au evaluat cât de pozitive sau de negative sunt aceste trăsături. Pe baza rezultatelor obținute în acest mod, Eagly și Mladinic au calculat un index evaluativ pentru fiecare grup studiat, formula de calcul fiind dată de produsul dintre suma procentajelor și suma evaluărilor pentru toate trăsăturile incluse în studiu.

8.1.2.2. *Măsurarea variabilității stereotipurilor*

Dacă măsurile de mai sus se adresează mediei sau tendinței centrale a stereotipurilor, metodele pe care le voi descrie în continuare se adresează măsurării unui alt aspect esențial al stereotipurilor și anume variabilitatea lor.

Linville *et al.* (1989) au folosit în acest sens o metodă care le cere participanților să se gândească la 100 de membri oarecare ai unui grup și apoi să-i distribuie în șapte categorii în funcție de gradul în care posedă o anumită trăsătură. De exemplu câți dintre ei sunt extrem de inteligenți, foarte inteligenți etc. Pe baza distribuțiilor astfel obținute, acești autori au calculat ulterior două valori despre care au crezut că sunt esențiale pentru perceperea variabilității grupale. Este vorba despre diferențierea atributelor, adică probabilitatea de a distinge membrii unui grup pe baza unei anumite trăsături și perceperea variabilității,

înțeleasă ca percepția variabilității membrilor unui grup în funcție de o anumită trăsătură.

Probabilitatea diferențierii atributelor este dată de formula :

$$P_d = 1 - \sum_{i=1, m} P_i^2.$$

Probabilitatea diferențierii în termenii unei trăsături a doi indivizi extrași la întâmplare dintr-un grup social este dată de P_d . Această probabilitate ia valoare minimă când același nivel al unei trăsături este atribuit tuturor membrilor unui grup (când toți cei 100 de membri ai unui grup sunt considerați, de exemplu, foarte inteligenți) și valoare maximă când fiecare atribut este atribuit în proporții egale membrilor grupului. În acest caz, probabilitatea este cu atât mai mare cu cât numărul nivelurilor atributelor este mai ridicat, însă de la aproximativ 9 atribute în plus creșterea este doar asimptotică. Desigur, este puțin probabil ca oamenii să folosească în mod spontan un număr foarte ridicat de niveluri.

Pe de altă parte, perceperea variabilității este calculată ca :

$$V_{ar} = \sum_{i=1, m} P_i (X_i - M)^2,$$

unde M reprezintă percepția mediei distribuției și este dată de :

$$M = \sum_{i=1, m} P_i X_i.$$

La fel ca perceperea diferențierii, perceperea variabilității ia valoare minimă când același nivel al unei trăsături este atribuit întregului grup, cu alte cuvinte când probabilitatea unui nivel este maximă, iar toate probabilitățile celorlalte niveluri sunt nule. În schimb, perceperea variabilității este maximă când nivelurile maxim și minim ale trăsăturii au probabilități egale, cu valoare de 0,5, cu alte cuvinte atunci când jumătate dintre membrii unui grup sunt considerați ca posedând nivelul maxim al atributului prin prisma căruia sunt judecați, iar cealaltă

jumătate, ca posedând nivelul minim. Spre deosebire de perceperea diferențierii, a cărei valoare maximă depindea de nivelul atributelor, perceperea variabilității depinde de valorile maxime și minime ale atributelor, nu de numărul nivelurilor acestora.

Park și Judd (1990) au criticat metoda lui Linville, întrucât, deși teoretic atractivă, în practică participanții devin prea preocupați ca totalul să fie de 100 de membri, atenția lor fiind astfel deviată de la sarcina propriu-zisă. În consecință, Park și Judd au transformat această sarcină, în locul distribuirii celor 100 de membri imaginari ai unui grup ei cerând subiecților să folosească puncte care puteau lua trei dimensiuni diferite, acestea reprezentând mai mulți oameni dacă erau mai mari în diametru. Participanții puteau să folosească oricâte puncte doreau, dar nu aveau voie să plaseze mai mult de un punct într-o boxă. De asemenea, în cazul în care considerau că nici un membru al grupului-țintă nu posedă nivelul respectiv al trăsăturii, boxa corespunzând acestuia trebuia lăsată goală. Ulterior, un punct mic a fost cotat ca reprezentând o frecvență relativă cu valoarea 1, un punct mediu, o frecvență relativă cu valoarea 2, și un punct mare, o frecvență relativă cu valoare 3, iar boxele au fost cotate pe o scală de la 1 la 8. Pe baza acestor valori, Park și Judd au calculat aceleași statistici ca Linville și colegii săi, plus un indice reprezentat de diferența dintre mediile stereotipice și mediile contrastereotipice. În urma unei serii de experimente care s-au folosit de mai multe măsuri ale variabilității, Park și Judd (1990) au ajuns la concluzia că percepția variabilității grupurilor trebuie înțeleasă ca înglobând două concepte diferite: *varianța*, sau cât de împrăștiați un jurul mediei unei trăsături sunt percepuți membrii grupului-țintă, și *stereotipicalitatea*, sau măsura în care grupul în întregime este perceput prin prisma unor trăsături stereotipice și contrastereotipice, stereotipicalitatea fiind cu atât mai mare cu cât diferența dintre procentul de membri ai grupului căruia i se atribuie trăsături stereotipice și procentul căruia i se atribuie trăsături contrastereotipice este mai mare.

8.1.3. *Generarea atributelor*

Una dintre problemele metodelor evaluării stereotipurilor este că oferă stereotipuri „gata făcute”, forțându-i pe participanți să aleagă sau să evalueze o trăsătură ca specifică unui grup chiar dacă aceasta nu li se pare relevantă. Metoda răspunsurilor libere sau a generării atributelor compensează acest neajuns într-un mod foarte simplu, participanții fiind rugați să specifice atributele despre care ei cred că sunt specifice unui anumit grup. Cu alte cuvinte, în loc să primești o listă cu trăsături din care să le alegi pe cele stereotipice, ți se dă o foaie goală, iar tu trebuie să scrii acele trăsături pe care le consideri stereotipice. Cu cât o trăsătură este menționată mai frecvent ca tipică pentru un grup social, cu atât mai puternică va fi considerată asocierea ei cu respectivul grup. Din păcate, deși această metodă permite participanților să aleagă liber atributele despre care ei cred că descriu cel mai bine un anumit grup, acest câștig este umbrit de o serie de dezavantaje, care fac ca generarea atributelor să fie mai rar folosită de cercetătorii contemporani.

În primul rând, rezultatele obținute cu ajutorul metodei generării atributelor sunt mult mai dificil de manipulat din punct de vedere statistic decât cele obținute prin metoda evaluării atributelor. De aceea, această metodă este folosită mai mult în studii preliminare, care doresc să descopere principalele teme apărute în perceperea anumitor grupuri, deci ca etapă premergătoare în construcția unor scale menite să acopere dimensiunile stereotipice relevante (*e.g.*, Monteith și Spicer, 2000). O modalitate de codare a răspunsurilor constă în identificarea unor teme predominante, urmată de calcularea frecvenței acestora în protocolurile individuale și validată de un acord interevaluatori ridicat.

Pe de altă parte, metoda generării atributelor poate rezulta într-o listă destul de săracă de attribute, participanții preferând să se concentreze asupra altor aspecte decât trăsăturile stereotipice negative. De exemplu, în articolul citat mai sus, participanții cărora li s-a cerut să descrie conținutul atitudinilor lor față de negri au menționat în cea mai mare parte valori și experiențe pozitive, iar răspunsurile cu valență

negativă s-au concentrat mai mult asupra faptului că negrii primesc mai mult decât merită și că participanții nu sunt personal responsabili pentru ceea ce li s-a întâmplat acestora în trecut. Doar în 13%-15% dintre cazuri au fost identificate teme stereotipice, dar nici atunci nu a fost vorba întotdeauna de atribuirea unor trăsături, ci de specificarea unor comportamente, frecvența acestora etc. Proporția temelor stereotipice a fost aproape aceeași și în alte două eșantioane care au cerut unor negri să-și exprime atitudinile față de albi (Monteith și Spicer, 2000).

Un motiv pentru care participanții nu specifică frecvent atribute stereotipice l-ar putea reprezenta faptul că ei ezită să își exprime adevăratele credințe datorită unor norme culturale care descurajează astfel de comportamente. Pe de altă parte, e posibil ca anumite componente ale stereotipurilor și atitudinilor lor să nu fie accesibile conștient, ei neputând să le raporteze nici dacă ar vrea să o facă (Greenwald și Banaji, 1995).

8.2. Metode indirecte

Cele mai importante deficite ale metodelor directe de evaluare a stereotipurilor constau în dependența lor de disponibilitatea participanților de a raporta opiniile lor și de abilitatea acestora de a accesa astfel de informații în cazul în care sunt dispuși să o facă (Greenwald *et al.* 2002 ; Greenwald *et al.*, 1998). Însă psihologii sociali au fost îngrijorați nu numai de faptul că participanții nu spun ceea ce cred cu adevărat fie că nu vor, fie că nu pot, ci și de faptul că aceștia spun lucruri pe care nu le cred cu adevărat și care ar putea fi motivate în schimb de dorința de a apărea într-o anumită lumină în proprii lor ochi, dar și ai experimentatorului. Faptul că metodele directe forțează de multe ori participanții să răspundă stereotipic și încurajează uneori anumite conținuturi stereotipice a făcut ca aceste metode să mai fie numite și *metode reactive* sau *intruzive*.

8.2.1. *Precursori ai metodelor indirecte*

O strategie timpurie de măsurare indirectă a stereotipurilor și atitudinilor a constatat în a evita ca participanții să știe că experimentatorul dorește să le măsoare stereotipurile și atitudinile sociale. O astfel de metodă a fost introdusă de Goldberg (1968, *apud* Schneider, 2004): participanții trebuie să citească un eseu, singurul lucru diferit între condițiile experimentale fiind acela că o parte dintre ei aflau că eseu a fost scris de un bărbat, iar altă parte că a fost scris de o femeie. În mod tipic, rezultatele arată că evaluarea eseului este semnificativ influențată de grupul de apartenență al celui despre care se presupune că a scris eseu. Această metodă seamănă întrucâtva cu metodele indirecte de evaluare a stereotipurilor, în sensul că evaluarea se face indirect pe baza unui comportament despre care subiectul nu știe că va fi interpretat din punctul de vedere al stereotipurilor și prejudecăților sale.

O a doua strategie a constatat în a-i face pe participanți să creadă că experimentatorul dispune de mijloacele necesare pentru a detecta stereotipurile și atitudinile lor adevărate. Jones și Sigall (1971, *apud* Schneider, 2004) au pus la punct o metodă inovativă, care îi determină pe subiecți să fie mai atenți la ceea ce spun. Participanții sunt conectați la o mașină complicată, despre care sunt informați că poate determina opiniile și gândurile lor adevărate prin intermediul înregistrării unor reacții psihofiziologice. De obicei, pentru a face și mai credibilă această aserțiune, participanților li se spunea, aparent pe baza răspunsurilor la „detectorul de minciuni”, care sunt atitudinile lor într-o anumită privință, aceste atitudini fiind, bineînțeles, măsurate anterior prin metode clasice. S-a observat că, spre deosebire de răspunsurile înregistrate în condiții obișnuite, participanții conectați la un astfel de „detector de minciuni” oferă răspunsuri mult mai stereotipice.

Oricât de atractivă ar părea, această metodă nu s-a bucurat de un succes prea mare, întrucât este dificil de folosit, a ridicat anumite chestiuni de etică profesională, și unii autori chiar au exprimat îndoieli în privința validității sale (Ostrom, 1973, *apud* Schneider, 2004). Critici

similare au fost adresate și înregistrării activității electromiografice a mușchilor faciali, care implica o aparatură complicată și costuri ridicate (Cacioppo *et al.*, 1986).

8.2.2. Metode bazate pe timpul de reacție

Acest tip de metode se bazează pe ideea că efectuarea unei sarcini cognitive se face mai rapid când constructele implicate sunt puternic asociate decât atunci când ele sunt slab asociate. Ca urmare, diferențele observate în privința timpului de reacție ar trebui să ne informeze asupra asociației dintre două concepte. De exemplu, dacă românii asociază mai puternic conceptul „hoț” cu categoria „țigan” decât conceptul „muncitor” cu aceeași categorie, atunci timpul lor de reacție în recunoașterea primei trăsături ca specifice pentru acest grup etnic ar trebuie să fie semnificativ mai redus decât timpul de reacție necesar pentru recunoașterea celei de-a doua trăsături.

Cea mai simplă modalitate pentru evaluarea directă a asociației dintre un grup social și o anumită trăsătură constă în a prezenta trăsătura, iar participanții să decidă cât mai rapid posibil dacă este caracteristică unui anumit grup social. Cercetările experimentale au demonstrat că, într-adevăr, oamenii procesează mai rapid atributele stereotipice decât atributele non-stereotipice.

8.2.2.1. Sarcina de decizie lexicală

Totuși, cea mai folosită metodă a evaluării asociației directe este sarcina de decizie lexicală, elaborată de Gaertner și McLaughlin (1983). Participanților li se prezintă simultan două șiruri de litere, iar ei trebuie să decidă dacă ambele șiruri reprezintă cuvinte. Ideea de bază este că, dacă ambele șiruri reprezintă cuvinte, participanților le va lua mai puțin timp să decidă acest lucru, dacă cele două cuvinte sunt asociate între ele. Presupunând că trăsătura X este stereotipică, iar trăsătura Y, irelevantă pentru grupul Z, atunci timpul de reacție al participanților la

o sarcină de decizie lexicală ar trebui să fie semnificativ mai redus în cazul combinației X/Z decât în cazul combinației Y/Z.

O altă variantă a sarcinii de decizie lexicală constă în prezentarea unui singur șir de litere câte o dată, sarcina participanților rămânând să decidă cât mai repede dacă șirul prezentat pe ecranul calculatorului reprezintă un cuvânt sau pur și simplu o înșiruire de litere fără sens. De obicei, participanții sunt amorsați înainte cu o anumită categorie sau stereotip și se presupune că plusul de activare rezultat în urma amorsării cu o categorie socială ar trebui să faciliteze recunoașterea cuvintelor care reprezintă atribute stereotipice pentru respectiva categorie.

De exemplu, Kawakami *et al.* (2002) au folosit această tehnică pentru a demonstra faptul că stereotipurile nu reprezintă simple asocieri între trăsături și categorii sociale, ci sunt mai complexe decât se crede de obicei, incluzând și asociații directe între comportamente și categorii sociale care acționează fără medierea trăsăturilor. Inițial ei au amorsat participanții cu categoria „vârstnic” după care le-au aplicat acestora o sarcină de decizie lexicală folosind procedura descrisă în continuare.

Participanților li s-a prezentat câte un șir de litere o dată, precedat de un asterisc care îi avertiza că urmează un șir-țintă, iar sarcina lor a fost să apese cât mai rapid pe un buton reprezentând răspunsul „nu” dacă decideau că șirul de litere nu reprezintă un cuvânt sau pe un alt buton reprezentând răspunsul „da”, dacă decideau că șirul de litere reprezintă un cuvânt.

La fiecare probă, asteriscul era prezent pe ecran timp de 300 de milisecunde, după care urma o pauză de 500 de milisecunde. Apoi, apărea șirul-țintă care rămânea pe ecran până când participanții apăsau unul dintre cele două butoane, șirul fiind înlocuit imediat de un ecran alb, timp de 2 secunde, până la următoarea probă. Pentru început, participanții au răspuns la 12 probe (6 cuvinte și 6 non-cuvinte) pentru a se antrena în acest tip de sarcină. Apoi au trecut la probele experimentale. Numărul total al acestora a fost de 112, 56 dintre ele incluzând șiruri fără sens, pentru care răspunsul corect era „nu”, și 56 de cuvinte pentru care răspunsul corect era „da”. Dintre acestea din urmă, 28 au reprezentat cuvinte stereotipice și non-stereotipice destinate măsurării activării stereotipurilor corespunzând categoriei amorsate, iar 28

reprezentau nume de țări și au fost folosite pentru a măsura comportamentul automat.

Cum era de așteptat, rezultatele au demonstrat că participanții amorsați categorial au răspuns mai rapid la trăsăturile stereotipice decât la cele non-stereotipice, dar acest lucru nu a fost observat și la participanții din grupa de control. De asemenea, participanții amorsați cu categoria „vârstnic” au răspuns mai încet la șirurile de litere decât participanții din grupa de control, rezultat ce a fost interpretat de Kawakami *et al.* (2002) ca reprezentând un efect asupra comportamentului automat. Mai important, acest efect nu a fost mediat de efectul asupra stereotipurilor, ceea ce sugerează existența unei legături directe între categorie („vârstnic”) și comportament („încet”). Exemplul demonstrează utilitatea deosebită a sarcinii de decizie lexicală în studiile contemporane asupra stereotipurilor.

La fel ca celelalte metode indirecte programate pe calculator, această metodă prezintă avantajul că poate fi administrată foarte ușor și, în plus, poate explora predicții teoretice (mai ales cele ținând de aspectele automate ale proceselor psihologice) care sunt mult mai dificil, dacă nu imposibil de investigat cu ajutorul metodelor explicite. În prezent, un număr foarte mare de cercetări psihosociale se folosesc de sarcina de decizie lexicală: Aarts și Dijksterhuis (2003), Garcia *et al.* (2002), Hull *et al.* (2002), Innes-Ker și Niedenthal (2002), Kunda *et al.* (2002), Mikulnicer *et al.* (2002), Mussweiler și Bodenhausen (2002) sau Shah *et al.* (2002), ca să le menționăm numai pe cele mai recente.

8.2.2.2. *Bona Fide Pipeline*

În timp ce sarcina de decizie lexicală se adresează măsurării stereotipurilor, Russ Fazio și colegii săi au pus la punct o metodă asemănătoare pentru măsurarea atitudinilor, numită *Bona Fide Pipeline*. Această tehnică se bazează pe ideea că amorsarea participanților cu un stimul cu încărcătură emoțională va facilita judecățile evaluative cu valență similară stimulului amorsat, dar va inhiba judecățile evaluative cu valență opusă stimulului amorsat și a fost folosită inițial pentru măsurarea activării automate a atitudinilor (Fazio *et al.*, 1986). Ulterior, Fazio *et al.* (1995) au propus folosirea acestei metode pentru evaluarea diferențelor individuale în

privința atitudinilor față de un anumit obiect întrucât felul în care judecățile participanților sunt facilitate prin amorsare diferențial pentru stimuli negativi și stimuli pozitivi ne informează despre tăria atitudinilor participanților față de obiectul amorsat. Ei au pus la punct procedura descrisă în continuare.

Într-o primă fază, subiecților li s-au prezentat pe calculator, în ordine aleatoare, 24 de adjective, din care 12 cu conotație pozitivă și 12 cu conotație negativă, iar sarcina lor a fost să decidă cât mai repede și mai corect dacă cuvântul prezentat reprezenta ceva bun sau ceva rău și să apese pe una dintre tastele corespunzând acestor două categorii evaluative, în funcție de decizia pe care o iau. Fiecare adjectiv era precedat de un șir de asteriscuri, care îi avertizau pe participanți că urmează un cuvânt-țintă. Prezentarea adjectivelor se făcea la o distanță de 2,5 secunde, și fiecare adjectiv rămânea pe ecran până când subiectul apăsa o tastă, dar nu mai mult de 1,75 de secunde, dacă acesta nu apăsa nici una. Fiecare participant a trebuit să completeze două astfel de sarcini și de fiecare dată a fost înregistrat timpul său de reacție.

Într-o a doua fază, participanților li s-a specificat că vor trebui să memoreze niște fețe umane pentru o sarcină ulterioară. Fiecare subiect a privit pe ecranul calculatorului 16 fețe de albi, negri și asiatici, fiecare dintre acestea fiind prezentată participanților de două ori. Într-o a treia fază, participanților le-au fost prezentate 32 de fețe, 16 identice cu cele din faza a doua și alte 16 noi, iar sarcina lor a fost să decidă cât mai rapid dacă fața pe care o vedeau pe calculator le-a fost prezentată în faza a doua a experimentului sau nu.

În a patra fază participanților li s-a spus că sarcinile anterioare vor fi combinate, iar experimentul va încerca să determine în ce măsură oamenii pot, în același timp, să învețe fețe noi și să facă judecăți evaluative ale adjectivelor. De fapt, aceasta reprezenta o manipulare menită să ascundă adevăratul scop al procedurii experimentale, care implica înregistrarea efectului amorsării cu fețe de negri sau non-negri asupra judecării naturii evaluative a adjectivelor. Rândul de asteriscuri care preceda în prima fază adjectivele a fost înlocuit acum cu 48 de poze reprezentând fețe de negrii, albi și „alte” rase. Fiecare față a fost prezentată timp de 315 milisecunde, adjectivul subsecvent fiind prezentat

după 135 de milisecunde, asincronia stimul amorsant-stimul amorsat fiind deci de 450 de milisecunde. Timpul dintre sarcini era de 2,5 secunde, dar de data aceasta numărul total al blocurilor a fost patru. În cadrul fiecărui bloc cele 48 de fotografii erau prezentate fiecare câte o dată, urmate de unul din cele 24 de adjective. Per totalul blocurilor, fiecare fotografie a fost pusă în corespondență cu două adjective pozitive și două adjective negative. În plus, fotografiile au fost puse în corespondență și între ele, 12 perechi reprezentând asociații între albi și negri, și alte 12 perechi, asociații între albi și alte categorii rasiale. Aceste perechi au fost urmate fiecare de patru adjective identice. În fazele finale ale experimentului, participanții au trebuit să recunoască fotografiile din faza a patra și să le evalueze în funcție de cât de atractive li se păreau.

Rezultatele au arătat că fotografiile reprezentând fețe de albi au facilitat răspunsurile participanților albi la adjective cu conotație pozitivă și răspunsurile participanților negri la adjective cu conotație negativă, pe când în cazul fotografiilor reprezentând fețe de negri situația a fost inversă, participanții albi răspunzând mai ușor la adjectivele negative, iar participanții negri răspunzând mai ușor la adjectivele pozitive. Mai important, răspunsurile participanților la această măsură non-intruzivă au prezis atribuirile făcute pentru responsabilitatea negrilor în luptele de stradă care au avut loc în Los Angeles în 1992 precum și calitatea interacțiunii cu un experimentator negru, după cum a fost evaluată de acesta. Însă aceste rezultate nu au fost corelate cu atitudinile participanților față de negri, măsurate cu ajutorul *Modern Racism Scale*. Motivul pare a fi reprezentat de faptul că această scală reprezintă o măsură reactivă, rezultatele unui alt experiment demonstrând faptul că participanții au raportat un nivel mai redus al prejudecăților față de negri când experimentatorul care le-a administrat scala a fost un negru (Fazio *et al.*, 1995, Experimentul 3).

8.2.2.3. Sarcini tip Stroop

Într-o sarcină Stroop obișnuită, participanții trebuie să citească o listă cu numele unor culori scrise cu cerneală a cărei culoare poate coincide sau nu cu numele culorii (*e.g.*, poți vedea cuvântul „verde” scris cu

cerneală roșie, albastră, verde etc.). În general, rezultatele au arătat că subiecților le ia mai mult timp să identifice numele culorii, sau culoarea cernelii în care e scris numele culorii când acestea nu sunt identice, iar acest lucru este interpretat ca reflectând un proces de amorsare ce interferează cu sarcina de lucru. Dacă numele culorii interferează cu culoarea cernelii, atunci și o amorsare stereotipică ar trebui să interfereze cu denumirea culorii în care sunt scrise cuvintele corespunzând stereotipului amorsat, iar această interferență ar trebui să fie cu atât mai puternică cu cât activarea stereotipului este mai puternică. Este raționamentul la care au apelat o serie de cercetări care au încercat să modifice sarcina Stroop pentru a măsura stereotipurile sociale (Locke *et al.*, 1994 ; Kawakami *et al.*, 2000).

De exemplu, Kawakami *et al.* (2000) au amorsat participanții lor cu categoriile „skinhead” și „vârstnic” după care acestora le-au fost prezentate o serie de atribute care puteau fi stereotipice pentru fiecare dintre aceste două categorii, dar care erau scrise în culori diferite, sarcina participanților fiind să numească culoarea cernelii cât mai rapid posibil. Rezultatele au confirmat faptul că participanții au răspuns mai încet la cuvintele stereotipice pentru categoria „vârstnic” când amorsarea s-a făcut cu această categorie decât când amorsarea s-a făcut cu categoria „skinhead”, însă nu au răspuns diferit în privința cuvintelor stereotipice pentru categoriile „skinhead” și „vârstnic” când amorsarea s-a efectuat cu categoria „vârstnic”, ceea ce nu confirmă predicțiile teoretice că activarea stereotipului ar interfera cu sarcina numirii culorii în care sunt scrise cuvintele stereotipice.

8.2.2.4. *Sarcini tip Simon*

Într-o sarcină Simon tipică, participanților li se prezintă în stânga sau dreapta unui ecran două tipuri de stimuli (lumină roșie și lumină verde), iar ei trebuie să apese o tastă pentru fiecare dintre acești stimuli. Cercetările au dovedit că, dacă participanții trebuie să apese tasta săgeată-stânga când văd lumina roșie și săgeată-dreapta când văd lumina verde, răspunsurile lor sunt mai rapide când partea de ecran în care este prezentată lumina corespunde tastei pe care trebuie să o apese parti-

cipanții. De exemplu, dacă lumina roșie e prezentată în stânga ecranului, iar participanții trebuie să apese tasta săgeată-stânga, timpul lor de reacție este mult mai rapid decât atunci când lumina apare în dreapta ecranului.

Desigur, paradigma Simon se aseamănă cu paradigma Stroop, întrucât ambele reprezintă sarcini în care o caracteristică irelevantă a stimulului interferează cu răspunsul pe care trebuie să îl ofere participanții. Deosebirea esențială dintre ele este dată de felul în care sunt relaționate între ele caracteristicile relevantă și irelevantă ale stimulului și răspunsului. În sarcinile tip Stroop, caracteristica relevantă (culoarea cernelii în care e scris cuvântul) este asociată atât caracteristicii irelevante (sensul cuvântului, adică tot o culoare), cât și răspunsului (numirea culorii cernelii în care e scris cuvântul). Din contra, în sarcinile tip Simon, caracteristica irelevantă (poziția în care este prezentat stimulul) este asociată răspunsului (tasta pe care o apasă participanții), dar caracteristica relevantă (culoarea stimulului) nu este asociată nici răspunsului, nici caracteristicii irelevante a stimulului.

Recent, DeHouwer și Eelen (1998) au pus la punct o variantă a sarcinii Simon bazată pe interferență afectivă. Procedura lor implică prezentarea pe un ecran a unei serii de adjective și substantive a căror conotație afectivă poate fi pozitivă sau negativă, iar sarcina participanților este să răspundă cât mai rapid posibil, rostind un anumit cuvânt stabilit dinainte, dacă stimulul prezentat este un adjectiv, sau un alt cuvânt, dacă stimulul este un substantiv. Cele două cuvinte prestabilite au conotații afective opuse (de exemplu, pozitiv-negativ, floare-cancer). Rezultatele a trei experimente au dovedit că participanții răspund mult mai rapid când sensul afectiv al stimulilor corespunde sensului afectiv al cuvintelor-răspuns, chiar dacă aceștia sunt solicitați să ignore sensul afectiv al stimulilor.

8.2.2.5. *Testul asociațiilor implicite*

Greenwald și colaboratorii săi (Greenwald *et al.*, 1998 ; Greenwald *et al.*, 2002) au propus un nou test pentru măsurarea atitudinilor și stereotipurilor implicite, numit *testul asociațiilor implicite* (IAT – *Implicit Association Test*), care este folosit în prezent de tot mai mulți cercetători atât în studii asupra stereotipizării și atitudinilor sociale (de exemplu, Monteith

et al., 2002 ; Devine *et al.*, 2002), cât și în studii de psihologia personalității (de exemplu, Egloff și Shmukle, 2002 ; Cross *et al.*, 2002 ; Asendorpf *et al.*, 2002 ; Aquino și Reed, 2002).

Testul le oferă participanților două concepte și un atribut iar sarcina lor este să categorizeze acești stimuli în două clase. De exemplu, participanților li se pot prezenta exemplare ale conceptelor „flori” și „insecte”, iar atributul să fie reprezentat de lucruri plăcute și lucruri neplăcute. Pentru început, participanților li se prezintă cuvintele aparținând celor două concepte (flori și insecte) și li se cere să apese cât mai repede și corect posibil o tasta (de obicei „A”), când cuvântul prezentat pe ecran reprezintă o floare și altă tastă (de obicei „5”) când cuvântul prezentat pe ecran reprezintă o insectă. În a doua fază, participanților li se prezintă cuvinte reprezentând lucruri plăcute și lucruri neplăcute și ei trebuie, din nou, să apese tasta „A” dacă văd pe ecran un cuvânt reprezentând un lucru plăcut sau tasta „5” dacă văd pe ecran un cuvânt ce reprezintă un cuvânt neplăcut. Următoarele două faze sunt însă cele mai importante în desfășurarea testului. Participanții sunt solicitați mai întâi să apese tasta „A” dacă observă pe ecran un cuvânt ce reprezintă o floare sau un lucru plăcut sau tasta „5” dacă observă pe ecran un cuvânt ce reprezintă o insectă sau un lucru neplăcut. În fine, în ultima fază, participanții sunt instruiți să apese tasta „A” când cuvântul prezentat pe ecran reprezintă o floare sau un lucru neplăcut sau tasta „5” când cuvântul prezentat pe ecran reprezintă o insectă sau un lucru plăcut. Variabila de interes este dată de diferența dintre timpul de reacție obținut pentru combinația incompatibilă și timpul de reacție obținut pentru combinația compatibilă. Ideea care stă la baza acestei măsuri este că un grad ridicat de asociere între două categorii (de exemplu, combinația flori-lucruri plăcute) rezultă într-un timp de reacție mai redus decât un grad de asociere scăzut (de exemplu, combinația insecte-lucruri plăcute).

Pentru a fi aplicat în domeniul stereotipurilor și atitudinilor sociale, acest test pur și simplu trebuie să folosească niște concepte corespunzând unor grupuri sociale diferite. Dacă se dorește evaluarea stereotipurilor, în faza a doua sunt folosite cuvinte corespunzând unor dimensiuni stereotipice, iar dacă se dorește evaluarea atitudinilor, în faza a doua se folosesc atribute cu încărcătură evaluativă.

Trebuie spus că IAT-ul se bucură de un succes enorm în prezent, fiind folosit la scară industrială de psihologi, în mare parte și pentru că zeci de studii i-au demonstrat calități de invidiat în privința validității și fidelității. Totuși, testul nu este lipsit de probleme. De exemplu, un studiu recent a demonstrat că IAT-ul poate oferi o imagine distorsionată a prejudecăților oamenilor. Mai exact, participanții care trebuie să efectueze un astfel de test și sunt puternic motivați să evite folosirea stereotipurilor și prejudecăților se pot simți amenințați de ideea că testul i-ar putea pune într-o lumină defavorabilă în această privință, fapt care, paradoxal, chiar îi determină să obțină scoruri mai mari în privința prejudecăților (Frantz *et al.*, 2004). Deci, dacă experimentatorul nu reușește să mascheze adevăratele intenții ale testului (adică măsurarea stereotipurilor și prejudecăților), testul poate oferi o imagine care nu corespunde cu adevăratul nivel al prejudecăților participanților.

8.2.3. *Alte metode indirecte*

8.2.3.1. *Sarcina de asociere Go/No-go (GNAT)*

La fel ca IAT-ul, GNAT-ul explorează atitudinile implicite prin evaluarea gradului de asociere între o categorie-țintă și un atribut bipolar. Însă, spre deosebire de predecesorul său, GNAT-ul nu necesită prezența simultană a două categorii-țintă opuse, ceea ce prezintă un avantaj deosebit în multe situații. De exemplu, este clar că stereotipurile și atitudinile sunt foarte sensibile la contextul comparativ în care se efectuează judecarea grupurilor-țintă, evaluările unui grup variind în funcție de prezența altor grupuri. Ceea ce înseamnă că IAT-ul care îi evaluează pe negri în comparație cu albi sau pe bărbați în comparație cu femeile prezintă date care sunt aplicabile doar respectivului context comparativ. Pe de altă parte, întrucât subiecții care completează un IAT trebuie să răspundă simultan la combinații de genul „albi + bun” și „negri + rău”, nu se poate ști dacă timpul de reacție mai rapid este determinat diferențial de asocierea dintre „alb” și „bun” sau de cea dintre „negru” și „rău”.

Fiind un test introdus mai recent (Nosek și Banaji, 2001), numărul cercetărilor care s-au folosit de GNAT este mai redus. Procedura de administrare a testului se aseamănă întrucâtva cu cea a IAT-ului, o deosebire esențială fiind că, datorită faptului că GNAT evaluează asocierea unei singure categorii cu un atribut bipolar, răspunsurile se fac apăsând o singură tastă. Mai exact, subiecții sunt instruiți să apese o tasta dacă observă pe ecran un cuvânt aparținând categoriei-țintă, dar să ignore cuvintele care nu aparțin acesteia, cu alte cuvinte să nu apese nici o tastă. Într-o condiție, participanții trebuie să apese bara de spațiu dacă observă un cuvânt aparținând unei categorii-țintă (de exemplu, „flori”) sau un cuvânt aparținând unui atribut (de exemplu, „bun”), iar în altă condiție trebuie să apese bara de spațiu dacă observă un cuvânt aparținând categoriei-țintă sau celuilalt pol al atributului („rău”). În măsura în care categoria-țintă este asociată mai puternic cu un atribut decât cu celălalt, acest lucru ar trebui să fie reflectat în precizia cu care se efectuează discriminarea cuvintelor-țintă față de distractori. De exemplu, dacă „florile” sunt asociate mai puternic cu atributul „bun” decât cu atributul „rău”, atunci precizia discriminării combinației „flori + bun” va fi mai mare decât precizia în discriminarea combinației „flori + rău”.

Conform teoriei detectării semnalelor, cuvintele-țintă reprezintă semnalul, iar cuvintele menite să distragă atenția reprezintă zgomotul. Sensibilitatea (d') reprezintă precizia cu care se face discriminarea între semnal și zgomot și este cu atât mai mare cu cât gradul de asociere între categoria și atributul care formează semnalul este mai puternic. GNAT-ul folosește acest indice al discriminării bazat pe numărul de erori de identificare ca măsură a atitudinilor implicite față de categoriile-țintă, fapt care îl deosebește de IAT și de alte măsuri ce țin cont de timpul de reacție.

8.2.3.2. *Sarcina de completare a cuvintelor fragmentare*

O altă metodă indirectă, care nu necesită însă aparatura costisitoare necesară celorlalte metode indirecte de evaluare a stereotipurilor și atitudinilor grupale, constă în simpla completare a unor cuvinte din care lipsesc câteva litere. Cuvintele sunt alese astfel încât să poată fi completate în mai multe moduri, din, care unul reprezintă un răspuns

stereotipic pentru grupul-țintă. De exemplu R_U poate fi completat atât ca RĂU, cât și ca RÂU. Dacă o amorsare categorială activează anumite conținuturi stereotipice atunci numărul participanților care completează un cuvânt stereotipic (de exemplu RĂU, dacă participanții români sunt amorsați cu categoria „țigani”) ar trebui să fie mai mare decât într-un grup de control. Bineînțeles, o astfel de diferență poate fi privită ca un indice al activării stereotipurilor unui grup social.

Această metodă dezvoltată de Tulving *et al.* (1982) a fost folosită pentru evaluarea activării stereotipurilor sociale (Gilbert și Hixon, 1991 ; Shih *et al.*, 2002) a procesării schematice a informației (Von Hippell *et al.*, 1993), a teoriei managementului terorii (Greenberg *et al.*, 1994 ; Florian, *et al.* 2002) ș.a.m.d.

Deși mai ușor de aplicat decât alte metode de evaluare a stereotipurilor implicite, sarcina de completare a cuvintelor fragmentare este mai puțin flexibilă din punctul de vedere al prelucrării statistice decât IAT-ul sau sarcina de decizie lexicală și, în plus, prezintă dezavantajul că, odată selectate o serie de cuvinte, ele nu pot fi folosite de cercetătorii care vor să lucreze cu participanți vorbitori de limbi diferite, întrucât, evident, alternativele de completare a unor cuvinte identice sunt diferite de la o limbă la alta.

9. Concluzii

Ajunși la sfârșitul acestei introduceri în psihologia stereotipurilor, e timpul să ne întrebăm ce imagine de ansamblu se desprinde din multitudinea de cercetări efectuate până acum? Cred că cel mai laconic ar fi să spunem că stereotipurile sunt ușor de pornit și greu de oprit.

Să luăm prima parte a afirmației, și anume că stereotipurile sunt ușor de pornit. Într-adevăr, am văzut că stereotipurile se pot forma foarte ușor, sub influența unor factori cognitivi, motivaționali și sociali. Din punct de vedere cognitiv, pe de o parte, suntem tentați să vedem legături între grupuri și trăsături chiar și atunci când acestea nu există în realitate (corelație iluzorie) sau nu există așa cum ni le imaginăm noi (pseudo-contingențe), iar pe de altă parte, simplul act al categorizării ne determină să exagerăm diferențele inter-grupale și să atenuăm diferențele intra-grupale (accentuare și asimilare categorială). Astfel de procese sunt mai evidente la indivizii cu un nivel ridicat de autoritarism sau la cei cu o nevoie mai intensă de claritate cognitivă.

Din punct de vedere motivațional, aderarea la stereotipuri se poate face sub imperativul unor factori ca nevoia pentru o stimă de sine pozitivă (care ne determină să favorizăm propriul grup în raport cu outgrupurile), nevoia de justificare a sistemului (care ne îndeamnă să favorizăm out-grupurile cu statut socio-economic superior), dominarea socială (care ne încurajează să susținem mituri legitimizante care susțin superioritatea in-grupului și dominarea out-grupurilor) sau frica de moarte (care ne motivează să susținem concepțiile prevalente în mediul nostru cultural, inclusiv stereotipurile).

Din punct de vedere social, formarea stereotipurilor depinde de statutul grupurilor observate (percepem membrii grupurilor cu statut ridicat ca eficienți și competenți), de natura relațiilor dintre ele (percepem membrii grupurilor cu care ne aflăm în conflict ca nesociabili și imorali), de rolurile sociale pe care le joacă preponderent membrii grupurilor (rolurile feminine conducând la stereotipuri comunale, iar cele masculine la stereotipuri agentice), de proeminența lor conversațională și comunicabilitatea trăsăturilor care constituie stereotipurile.

Odată stereotipurile formate, ele sunt activate și aplicate indivizilor aparținând grupurilor sociale, de multe ori într-un mod automat (timpul necesar activării stereotipurilor este foarte scurt, de câteva sutimi de secundă). Ele ne afectează atât impresiile, cât și comportamentele (prin mecanismul amenințării stereotipice sau prin mecanismul legăturii directe percepție-comportament). Pentru ca aceste procese să nu fie automate, ar trebui să avem suficiente resurse cognitive la dispoziție, să fim suficient de motivați sau să avem stereotipuri mai slabe, condiții care nu sunt ușor de îndeplinit în viața de zi cu zi.

Folosirea stereotipurilor poate fi benignă, dar cel mai adesea are consecințe sociale negative. De exemplu, stereotipurile pot funcționa ca profeții care se autorealizează. Când interacționăm cu un individ care aparține unui grup perceput ca agresiv, stereotipul grupului se activează în mințile noastre și ne afectează inconștient comportamentele. Aceste comportamente agresive generează, la rândul lor, reacții mai agresive din partea celui cu care interacționăm, fapt care, în ochii noștri, confirmă stereotipul grupului. Altă dată, stereotipurile ne pot juca feste nouă înșine, de pildă, afectându-ne performanțele într-un domeniu în care grupul nostru este stereotipizat negativ.

Să trecem acum la partea a doua a afirmației, potrivit căreia stereotipurile sunt greu de oprit. Într-adevăr, când încercăm să inhibăm stereotipurile activate în mintea noastră, procesele implicate în inhibarea materialului stereotipic conduc la creșterea accesibilității acestuia, fapt care face ca stereotipurile să revină ulterior în mintea noastră cu și mai mare intensitate decât dacă nu am fi încercat să le suprimăm.

Apoi, procesele noastre psihologice prelucrează în așa fel informațiile stereotipice și contrastereotipice încât, foarte adesea, contribuie mai

degrabă la menținerea stereotipurilor decât la schimbarea lor. De exemplu, dacă aderăm la o teorie entitativistă asupra personalității umane vom acorda mai multă atenție informațiilor care ne confirmă stereotipurile, acest tip de informație fiind și memorat mai bine, mai ales la nivelul memoriei sociale a oamenilor. De asemenea, pentru a ne proteja stereotipurile, izolăm indivizii care ne contrazic aceste credințe în cadrul unor subtipuri, separate din punct de vedere psihologic de stereotipul grupului. Mai departe, stereotipurile sunt menținute și pentru că atribuim informația contrastereotipică unor cauze interne-instabile sau externe, în timp ce informația stereotipică o atribuim unor cauze interne (atribuirile externe fac ca indivizii să fie priviți ca excepție de la regulă, indiferent dacă sunt tipici sau atipici pentru grupul lor, iar stereotipul grupului va rămâne neschimbat), sau pentru că folosim termeni mai abstracți pentru codificarea și comunicarea acțiunilor pozitive ale in-grupului și ale celor negative ale out-grupului și termeni mai concreți pentru codificarea și comunicarea acțiunilor negative ale in-grupului și ale celor pozitive ale out-grupului (termenii abstracți sunt mai puțin verificabili și implică o mai mare stabilitate temporală). În fine, pentru ca stereotipurile să fie schimbate este nevoie de îndeplinirea mai multor condiții fundamentale. De exemplu, contactul dintre două grupuri poate duce la modificarea în sens pozitiv a stereotipurilor doar dacă grupurile au un statut egal, scopuri comune și cooperează într-un mediu normativ tolerant.

Imagina nu este atât de optimistă pe cât speră unii, dar nici atât de pesimistă pe cât se tem alții. Pur și simplu ne spune că avem mult de muncit pentru a preveni și combate consecințele negative ale stereotipizării. În ce direcție trebuie să se îndrepte, însă, eforturile noastre? Am văzut că psihologii propun, în funcție de orientarea lor teoretică, o sumedenie de soluții, mergând de la crearea unor prietenii intergrupale până la strategii cognitive de genul recategorizării, decategorizării, întretăierii categoriale ș.a.m.d. Din perspectiva studiilor de cogniție socială, cea mai importantă și originală lecție este aceea că, deși judecarea și cunoașterea grupurilor umane reprezintă sarcini foarte complexe, care necesită o gândire statistică avansată, oamenii tind să abordeze problema într-un mod simplist și reduționist, fapt care poate conduce la crearea unor reprezentări iluzorii, neadecvate. H.G. Wells

afirma, încă de la începutul secolului trecut, că societatea tehnologică modernă are nevoie de cetățeni care să știe să scrie, să citească și să gândească statistic. După cum menționa și Gerd Gigerenzer, poate că cercetările psihologilor ne vor ajuta să înțelegem cât de importantă este ultima componentă și cât de mult avem de pierdut, pentru că nimeni nu ne educă în acest sens.

10. Bibliografie

- Aarts, H. și Dijksterhuis, A. (2003), „The silence of the library : Environment, situational norm, and social behavior”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, pp. 18-28.
- Abele, A.E. (2003), „The dynamics of masculine-agentive and feminine-communal traits : Findings from a prospective study”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, pp. 768-776.
- Aberson, C.L., Healy, M. și Romero, V. (2000), „Ingroup bias and self-esteem : A meta-analysis”, in *Personality and Social Psychology Review*, 4, pp. 157-173.
- Abrams, D., Henson, M., Marques, J.M. și Bown, N. (2000), „Pro-norm and anti-norm deviance within and between groups”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, pp. 906-912.
- Abrie, J.-C. (1997), „Reprezentările sociale : aspect teoretice”, în Neculau, A. (ed.) *Reprezentările sociale*, Polirom, Iași, pp. 107-127.
- Ajzen, I. (2001), „Nature and operation of attitudes”, in *Annual Review of Psychology*.
- Allport, G.W. (1954), *The nature of prejudice*, Addison-Wesley, Reading, MA.
- Altemeyer, B. (2003), „What happens when authoritarians inherit the Earth? A simulation”, in *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 3, pp. 161-169.
- Ames, D.R. (2004a), „Inside the Mind Reader's Tool Kit Projection and Stereotyping in Mental State Inference”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 340-353.
- Ames, D.R. (2004b), „Strategies for Social Inference : A Similarity Contingency Model of Projection and Stereotyping in Attribute Prevalence

- Estimates", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 573-585.
- Amodio, D.M., Harmon-Jones, E. și Devine, P.G. (2003), „Individual differences in the activation and control of affective race bias as assessed by startle-eyeblick response and self-report", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, pp. 738-753.
- Andersen, S.M. și Klatzky, R.L. (1987), „Traits and social stereotypes : Levels of categorization in person perception", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, pp. 235-246.
- Andersen, S.M., Klatzky, R.L. și Murray, J. (1987), „Traits and social stereotypes : Efficiency differences in social information processing", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, pp. 192-201.
- Anderson, J.R. (1978), „Arguments concerning representations for mental imagery", in *Psychological Review*, 85, pp. 249-277.
- Aquino, K. și Reed, A. (2002), „The Self-Importance of Moral Identity", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 1423-1440.
- Arndt, J., Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T. și Simon, L. (1997), „Suppression, accessibility of death-related thoughts, and cultural worldview defense : Exploring the psychodynamics of terror management", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, pp. 5-18.
- Aronson, J., Fried, C.B., Good, C. (2002), „Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence", in *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, pp. 113-125.
- Aronson, J., Lustina, M.J., Good, C., Keough, K., Steele C.M. și Brown, J. (1999), „When white men can't do math : Necessary and sufficient factors in stereotype threat", in *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, pp. 29-46.
- Asendorpf, J.P., Banse, R. și Mücke, D. (2002), „Double dissociation between implicit and explicit personality self-concept : The case of shy behavior", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 380-393.
- Ashburn, N.L., Voils, C.I. și Monteith, M.J. (2001), „Implicit Associations as the Seeds of Intergroup Bias How Easily Do They Take Root?", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, pp. 789-799.

- Barden, J., Maddux, W.W., Petty, R.E. și Brewer, M.B. (2004), „Contextual moderation of racial bias : The impact of social roles on controlled and automatically activated attitudes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 5-22.
- Bargh, J.A. (1990), „Auto-motives : Preconscious determinants of social interaction”, in E.T. Higgins și R.M.Sorrentino (eds.), *Handbook of motivation and cognition*, vol. 2, Guilford Press, New York, pp. 93-130.
- Bargh, J.A. (1994), „The four horsemen of automaticity : awareness, intention, efficiency, and control in social cognition”, in R.S. Wyer Jr., T.K. Srull (eds.), *Handbook of Social Cognition*, vol. 1 : *Basic Processes*, a doua ediție, Erlbaum, Hillsdale, NJ, pp. 1-40.
- Bargh, J.A. (1999), „The cognitive monster : The case against the controllability of automatic stereotype effects”, in S. Chaiken și Y. Trope (eds.), *Dual process theories in social psychology*, Guilford Press, New York, pp. 361-382.
- Bargh, J.A., Chen, M. și Burrows, L. (1996), „Automaticity of social behavior : Direct effects of trait construct and stereotype activation on action”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 230-244.
- Barsalou, L.W. (1983), „Ad hoc categories”, *Memory and Cognition*, 11, pp. 211-227.
- Barsalou, L.W. (1991), „Deriving categories to achieve goals”, in G.H. Bower (ed.), *The psychology of learning and motivation : Advances in research and theory*, vol. 27, Academic Press, San Diego, CA, pp. 1-64.
- Bar-Tal, D. (1997), „Formation and change of ethnic and national stereotypes : An integrative model”, in *International Journal of Intercultural Relations*, 21, pp. 491-523.
- Bar-Tal, D. și Labin, D. (2001), „The effect of a major event on stereotyping : terrorist attacks in Israel and Israeli adolescents' perceptions of Palestinians, Jordanians and Arabs”, in *European Journal of Social Psychology*, 31, pp. 265-280.
- Bartlett, F.C. (1932), *Remembering : A Study in Experimental and Social Psychology*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Batson, C.D., Chang, J, Orr, R. și Rowland, J. (2002), „Empathy, Attitudes, and Action : Can Feeling for a Member of a Stigmatized Group Motivate One to Help the Group ?”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 1656-1666.

- Baumeister, R.F., Smart, L. și Boden, J.M. (1996), „Relation of threatened egotism to violence and aggression : The dark side of high self-esteem”, in *Psychological Review*, 103, pp. 5-33.
- Bechtel, W. (1998), „Representations and cognitive explanations : Assessing the dynamicist's challenge in cognitive science”, in *Cognitive science*, 22, pp. 295-318.
- Bennett, M., Lyons, E., Sani, F. și Barrett, M. (1998), „Children's subjective identification with the group and in-group favoritism”, in *Developmental Psychology*, 34, pp. 902-909.
- Berndsen, M., Spears, R., McGarty, C. și Van der Pligt, J. (1998), „Dynamics of Differentiation Similarity as the Precursor and Product of Stereotype Formation”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 1451-1463.
- Berndsen, M., Spears, R., Van der Pligt și J. McGarty, C. (2002), „Illusory correlation and stereotype formation : making sense of group differences and cognitive biases”, in McGarty, C., Yzerbyt, V. și Spears, R. (eds.) *Stereotypes as explanations. The formation of meaningful beliefs about social groups*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 92-111.
- Bettencourt, B.A. și Dorr, N. (1998), „Cooperative interaction and intergroup bias : Effects of numerical representation and cross-cut role assignment”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, pp. 1276-1293.
- Bettencourt, B.A., Brewer, M.B., Croak, M.R. și Miller, N. (1992), „Cooperation and the reduction of intergroup bias : The roles of reward structure and social orientation”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, pp. 301-319.
- Bettencourt, B.A., Charlton, K. și Kernaham, C. (1997), „Numerical representation of groups in co-operative settings : social orientation effects on ingroup bias”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, pp. 630-659.
- Bettencourt, B.A., Miller, N. și Hume, D.L. (1999), „Effects of numerical representation within cooperative settings : Examining the role of salience in in-group favouritism”, in *British Journal of Social Psychology*, 38, pp. 265-287.
- Biernat, M. și Fuegen, K. (2001), „Shifting standards and the evaluation of competence : Complexity in gender-based judgment and decision making”, in *Journal of Social Issues*, 57, pp. 707-724.

- Biernat, M. și Kobrynowicz, D. (1996), „Gender- and race-based standards of competence : Lower minimum standards but higher ability standards for devalued groups”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 544-557.
- Biernat, M. și Manis, M. (1994), „Shifting standards and stereotype-based judgments”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, pp. 5-20.
- Biernat, M. și Vescio, T.K. (2002), „She swings, she hits, she's great, she's benched : Implications of gender-based shifting standards for judgment and behavior”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 66-77.
- Biernat, M., Manis, M. și Nelson, T.E. (1991), „Stereotypes and standards of judgment”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, pp. 485-499.
- Billig, M. (1996), „Nationalism as an international ideology : Imagining the nation, Others and the world of nations”, in Breakwell, G.M. și Lyons, E. (eds.) *Changing European identities : Social psychological analyses of social change*, Butterworth-Heinemann, Oxford, pp. 181-194.
- Billig, M. (2002), „Henri Tajfel's 'Cognitive aspects of prejudice' and the psychology of bigotry, in *British Journal of Social Psychology*, 41, pp. 171-188.
- Blair, I.V. și Banaji, M.R. (1996), „Automatic and controlled processes in stereotype priming”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, pp. 1142-1163.
- Blair, I.V., Ma, J.E. și Lenton, A.P. (2001), „Imagining stereotypes away : The moderation of implicit stereotypes through mental imagery”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, pp. 828-841.
- Blair, I.V., Judd, C.M. și Fallman, J. (2004), „The automaticity of race and Afrocentric facial features in social judgments”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 763-778.
- Blair, I.V., Judd, C.M., Sadler, M.S. și Jenkins, C. (2002), „The role of Afrocentric features in person perception : Judging by features and categories”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 5-25.
- Bless, H. (2000), „The interplay of affect and cognition : The mediating role of general knowledge structures”, in J.P. Forgas (ed.), *Feeling and thinking : the role of affect in social cognition*, Cambridge University Press New York, pp. 201-222.

- Bless, H. și Schwarz, N. (1999), „Sufficient and necessary conditions in dual process models: The case of mood and processing style”, in S. Chaiken și Y. Trope (eds.), *Dual process models in social psychology*, Guilford, New York, pp. 423-440.
- Bless, H., Clore, G.L., Schwarz, N., Golisano, V., Rabe, C. și Wölk, M. (1996), „Mood and the use of scripts: Does being in a happy mood really lead to mindlessness?”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 665-679.
- Bodenhausen, G.V. și Macrae, C.N. (1998), „Stereotype activation and inhibition”, in R.S. Wyer (ed.), *Stereotype activation and inhibition: Advances in social cognition*, vol. 11, Lawrence Erlbaum, Mahwah, NJ, pp. 1-52.
- Bodenhausen, G.V., Kramer, G.P. și Süsner, K. (1994), „Happiness and stereotypic thinking in social judgment”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, pp. 621-632.
- Bodenhausen, G.V., Mussweiler, T., Gabriel, S. și Moreno, K.N. (2001), „Affective influences on stereotyping and intergroup relations”, in J.P. Forgas (ed.), *Handbook of affect and social cognition*, Erlbaum, Mahwah, NJ, pp. 319-343.
- Brewer M.B. (1988), „A dual process model of impression formation”, in R.S. Wyer Jr și T.K. Srull (eds), *A dual-process model of impression formation: Advances in social cognition*, vol. 1, Erlbaum, Hillsdale, NJ, pp. 1-36.
- Brewer, M.B. (1989), „A dual process model of impression formation”, in R.S. Wyer și T.K. Srull (eds.), *Advances in social cognition*, vol. 1, Erlbaum, Hillsdale, NJ, pp. 1-36.
- Brewer, M.B. (1999), „The psychology of prejudice: ingroup love or outgroup hate?”, in *Journal of Social Issues*, 55, pp. 429-444.
- Brewer, M.B., Dull, V. și Lui, L. (1981), „Perceptions of the elderly: Stereotypes as prototypes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, pp. 656-670.
- Brigham, J.C. (1971), „Ethnic stereotypes”, in *Psychological Bulletin*, 76, pp. 15-38.
- Brown, P.M. și Turner, J.C. (2002), „The role of theories in the formation of stereotype content”, in McGarty, C., Yzerbyt, V.Y. și Spears, R. (eds.),

- Stereotypes as explanations. The formation of meaningful beliefs about social groups*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 67-89.
- Brown, R., Vivian, J., Hewstone, M. (1999), „Changing attitudes through intergroup contact : the effects of group membership salience” in *European Journal of Social Psychology*, 29, pp. 741-764
- Brown, R.P. și Josephs, R.A. (1999), „A burden of proof: Stereotype relevance and gender differences in math performance”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, pp. 246-257.
- Burris, C.T. și Rempel, J.K. (2004), „It’s the end of the world as we know it: Threat and the spatial-symbolic self”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, pp. 19-42.
- Cacioppo, J.T. și Gardner, W.L. (1999), „Emotion” in *Annual Review of Psychology*.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E., Losch, M.E. și Kim, H.S. (1986), „Electromyographic activity over facial muscle regions can differentiate the valence and intensity of affective reactions”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, pp. 260-268.
- Cadinu, M.R. și Rothbart, M. (1996), „Self-anchoring and differentiation processes in the minimal group setting”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, pp. 661-677.
- Cadinu, M., Maass, A., Frigerio, S., Impagliazzo, L. și Latinotti, S. (2003), „Stereotype threat: The effect of expectancy on performance”, in *European Journal of Social Psychology*, 33, pp. 267-285.
- Cameron, J.A., Alvarez, J.M., Ruble, D.N. și Fuligni, A.J. (2001), „Children’s lay theories about ingroup and outgroups : Reconceptualizing research on prejudice”, in *Personality and Social Psychology Review*, 5, pp. 118-128.
- Castano, E., Yzerbyt, V., Paladino, M.-P. și Sacchi, S. (2002), „I belong, therefore I exist : Ingroup identification, ingroup entitativity, and ingroup bias”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 135-143.
- Castelli, L., Zogmaister, C., Smith, E.R. și Arcuri, L. (2004), „On the automatic evaluation of social exemplars”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, pp. 373-387.
- Cernat, V. (2005a), *Justificarea sistemului și statutul socio-economic*, Manuscris în lucru.
- Cernat, V. (2005b), *Exploatarea outgrupurilor cu statut scăzut și percepția intergrupală*, Manuscris în lucru.

- Cernat, V. (2005c), *Identitatea europeană a românilor și percepția intergrupală*, Manuscris în lucru.
- Chaiken, S. și Trope, Y. (1999), *Dual-process theories in social psychology*, Guilford Press, New York.
- Chen, M. și Bargh, J.A. (1999), „Consequences of automatic evaluation : Immediate behavioral predispositions to approach or avoid the stimulus”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, pp. 215-224.
- Chiu, C., Hong, Y. și Dweck, C.S. (1997), „Lay dispositionism and implicit theories of personality”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, pp. 19-30.
- Clark, A. (1997), „The dynamical challenge”, *Cognitive Science*, 21, pp. 461-481.
- Comas-Díaz, L., Lykes, M.B. și Alarcón, R.D. (1998), „Ethnic conflict and the psychology of liberation in Guatemala, Peru and Puerto Rico”, in *American Psychologist*, 53, pp. 778-792.
- Conway, G.L. și Schaller, M. (1998), „Methods for the measurement of consensual beliefs within groups”, in *Group Dynamics*, 2, pp. 241-252.
- Corbetta, D. și Thelen, E. (1996), „The developmental origins of bimanual coordination : A dynamic perspective” in *Journal of Experimental Psychology : Human Perception and Emotion*, 22, pp. 505-522.
- Corneille, O. și Judd, C.M. (1999), „Accentuation and sensitization effects in the categorization of multifaceted stimuli”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, pp. 927-941.
- Cortes, B.P., Demoulin, S., Rodriguez, R.T., Rodriguez, A.P. și Leyens, J.-P. (2005), „Infrahumanization or familiarity ? Attribution of uniquely humane motions to the self, the ingroup and the outgroup”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, pp. 243-253.
- Cozzolino, P.J., Staples, A.D., Meyers, L.S. și Samboceti, J. (2004), „Greed, death and values : From terror management theory to transcendence management theory”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 278-292.
- Crandall, C.S. și Eshleman, A. (2003), „A justification-suppression model of the expression and experience of prejudice”, in *Psychological Bulletin*, 129, pp. 414-446.

- Crisp, R.J., Hewstone, M. și Cairns E. (2001), „Multiple identities in Northern Ireland : Hierarchical ordering in the representation of group membership”, in *British Journal of Social Psychology*, 40, pp. 501-514.
- Crocker, J. (1999), „Social stigma and self-esteem : Situational construction of self-worth”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, pp. 89-107.
- Crocker, J. și Major, B. (1989), „Social stigma and self-esteem : The self protective properties of stigma”, in *Psychological Review*, 96, pp. 608-630.
- Croizet, J.-C., Després, G., Gauzins, M.-E., Huguet, P., Leyens, J.-P. și Méot, A. (2004), „Stereotype threat undermines intellectual performance by triggering a disruptive mental load”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 721-731.
- Cross, S.E., Morris, M.L. și Gore, J.S. (2002), „The regulation of explicit and implicit race bias the role of motivations to respond without prejudice”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, pp. 399-418.
- Cunningham, W.A., Nezlek, J.B. și Banaji, M.R. (2004), „Implicit and explicit ethnocentrism : Revisiting the ideologies of prejudice”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 1332-1346.
- Curtis, R.C. și Miller, K. (1986), „Believing another likes or dislikes you : behaviors making the beliefs come true”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, pp. 284-290.
- Dasgupta, N. și Greenwald, A.G. (2001), „On the malleability of automatic attitudes combating automatic prejudice with images of admired and disliked individuals”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, pp. 800-814.
- Davies, P.G., Spencer, S.J. și Steele, C.M. (2005), „Clearing the air identity safety moderates the effects of stereotype threat on women's leadership aspirations”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, pp. 276-287.
- Davies, P.G., Spencer, S.J., Quinn D.M. și Gerardstein, R. (2002), „Consuming images : How television commercials that elicit stereotype threat can restrain women academically and professionally”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 1615-1628.
- Davis, M.H., Soderlund, T., Cole, J., Gadol E., Kute, M., Myers, M., Weihsing, J. (2004), „Cognitions associated with attempts to empathize :

- How do we imagine the perspective of another? ", in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 1625-1635.
- De Rosa (1997), *Reprezentările sociale și cogniția socială*, in Neculau, A. (ed.) *Reprezentările sociale*, Polirom, Iași, pp. 205-218.
- Deaux, K., Reid A., Mizrahi K. și Ethier L.A. (1995), „Parameters of social identity”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, pp. 280-291.
- Dechesne, M., Pyszczynski, T., Arndt, J., Ransom, S., Sheldon, K.M., Van Knippenberg, A. și Janssen, J. (2003), „Literal and symbolic immortality : The effect of evidence of literal immortality on self-esteem striving in response to mortality salience”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, pp. 722-737.
- DeHouwer, J. și Eelen, P. (1998), „An Affective Variant of the Simon Paradigm” in *Cognition and Emotion*, 12, pp. 45-61.
- Desforjes, D.M., Lord, C.G., Ramsey, S.L., Mason, J.A., Van Leeuwen, M.D., West, S.C. și Lepper, M.R. (1991), „Effects of structured cooperative contact on changing negative attitudes toward stigmatized social groups”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, pp. 531-544.
- Devine, P.G. (1989), „Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, pp. 5-18.
- Devine, P.G., Plant, A.E., Amodio, D.M., Jones, E.H. și Vance, S.L. (2002), „The regulation of explicit and implicit race bias: The role of motivations to respond without prejudice”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, pp. 835-848.
- Devine, P.G. și Elliot, A.J. (1995), „Are Racial Stereotypes Really Fading? The Princeton Trilogy Revisited”, in *Personality & Social Psychology Bulletin*, 21, pp. 1139-1150.
- Devos, T. și Banaji, M.R. (2005), „American = White? ”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, pp. 447-466.
- Dijksterhuis A și Van Knippenberg A. (1998), „The relation between perception and behavior or how to win a game of Trivial Pursuit”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 865-877.
- Dijksterhuis, A. și Van Knippenberg, A. (1995), „Memory for stereotype-consistent și stereotype-inconsistent information as a function of processing pace”, in *European Journal of Social Psychology*, 25, pp. 689-693.

- Dijksterhuis, A., Spears, R., Postmes, T., Stapel, D.A., Koomen, W., Van Knippenberg, A. și Scheepers, D. (1998), „Seeing one thing and doing another : Contrast effects in automatic behavior” in *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, pp. 862-871.
- Dijksterhuis, A., Van Knippenberg, A., Kruglanski, A.W. și Schaper, C. (1996), „Motivated social cognition : Need for closure effects on memory and judgment”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, pp. 254-270.
- Doise, W. (1997), „Reprezentările sociale : definiția unui concept”, in Neculau, A. (ed.), *Reprezentările sociale*, Polirom, Iași, pp. 76-84.
- Dovidio, J.F., Brigham, J.C., Johnson, B.T. și Gaertner, S.L. (1996), „Stereotyping, prejudice, and discrimination : Another look”, in Macrae, C.N. Stangor, C. și Hewstone M. (eds.), *Stereotypes and stereotyping*, Guilford Press, New York, pp. 276-322.
- Dovidio, J.F., Gaertner, S.L., Validzic, A. (1998), „Intergroup bias : status, differentiation, and a common in-group identity”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, pp. 109-120.
- Dovidio, J.F., Gaertner, S.L., Validzic, A., Matoka, K. și Johnson, B. (1997), „Extending the benefits of recategorization : Evaluations, self-disclosure, and helping”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, pp. 410-420.
- Dovidio, J.F., Ten Vergert, M., Stewart, T.L., Gaertner, S.L., Johnson, J.D., Esses, V.M., Riek, B.M., Pearson, A.R. (2004), „Perspective and prejudice : Antecedents and mediating mechanisms”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 1537-1549.
- Drury, J. și Reicher, S. (2000), „Collective action and psychological change : The emergence of new social identities”, in *British Journal of Social Psychology*, 39, pp. 579-604.
- Duckitt, J. (1992), „Psychology and prejudice : A historical analysis and integrative framework”, in *American Psychologist*, 47, pp. 1182-1193.
- Duckitt, J. și Mphuthing, T. (1998), „Group identification and intergroup attitudes : a longitudinal analysis in South Africa”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 80-85.
- Duckitt, J., Wagner, C., Plessis, I. și Birum, I. (2002), „The psychological bases of ideology and prejudice : Testing a dual process model”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 75-93.

- Dumitrescu, D. și Costin, H. (1995), *Rețelele neuronale. Teorie și aplicații*, Teora, București.
- Dweck, C.S. și Leggett, E.L. (1988), „A social-cognitive approach to motivation and personality”, in *Psychological Review*, 95, pp. 256-273.
- Eagly, A. și Kite, M. (1987), „Are stereotypes of nationalities applied to women and man?”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, pp. 451-462.
- Eagly, A.H. și Mladinic, A. (1989), „Gender stereotypes and attitudes toward women and men”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, pp. 543-558.
- Eberhardt, J.L., Goff, P.A., Purdie, V.J. și Davies, P.G. (2004), „Seeing Black : Race, crime, and visual processing”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 876-893.
- Eggs, R.A., Haslam, S.A. și Reynolds, K.J. (2002), „Social identity and negotiation : Subgroup representation and superordinate consensus”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 887-899.
- Egloff, B. și Shmukle, S.C. (2002), „Predictive Validity of an Implicit Association Test for Assessing Anxiety”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 1441-1455.
- Either, K.A. și Deaux, K. (1994), „Negotiating social identity when context change : maintaining identification and responding to threat”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 (2), pp. 243-251.
- Ellemers, N., Kortekaas, P. și Ouwerkerk, J.W. (1999), „Self-categorisation, commitment to the group and group self-esteem as related but distinct aspects of social identity”, in *European Journal of Social Psychology*, 29, pp. 371-389.
- Ellemers, N., Spears, R. și Doosje, B. (2002), „Self and social identity”, in *Annual Review of Psychology*, 53, pp. 161-186.
- Emler, N. și Hopkins, N. (1990), „Reputation, social identity and the self”, in Abrams, D. și Hogg, M.A. (eds.), *Social identity theory : Constructive and critical advances*, Springer-Verlag, New York, pp. 113-130.
- Ensari, N. și Miller, N. (2002), „The out-group must not be so bad after all : The effects of disclosure, typicality, and salience on intergroup bias”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 313-329.

- Esses, V.M. și Dovidio, J.F. (2002), „The role of emotions in determining willingness to engage in intergroup contact”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 1202-1214.
- Eysenck, H.J. și Crown, S. (1949), „An experimental study in opinion-attitude methodology”, in *International Journal of Opinion and Attitude Research*, 3, pp. 47-86.
- Fazio, R.H., Jackson, J.R., Dunton, B.C. și Williams, C.J. (1995), „Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes : A bona fide pipeline ?”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, pp. 1013-1027.
- Fazio, R.H., Sanbonmatsu, D.M., Powell, M.C. și Kardes, F.R. (1986), „On the automatic activation of attitudes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, pp. 229-238.
- Fein, S. și Spencer, S.J. (1997), „Prejudice as self-image maintenance : Affirming the self through negative evaluations of others”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, pp. 31-44.
- Festinger, L. (1957), *A theory of cognitive dissonance*, Row, Peterson, Evanston, IL.
- Fiedler, K. (1996), „Explaining and simulating judgment biases as an aggregation phenomenon in probabilistic, multiple-cue environments”, in *Psychological Review*, 103, pp. 193-214.
- Fiedler, K. și Freytag, P. (2004), „Pseudocontingencies”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 453-467.
- Fiedler, K., Walther, E., Freytag, P. și Nickel, S. (2003), „Inductive reasoning and judgment inference : Experiments on Simpson's paradox”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, pp. 14-27.
- Fiske, S.T. (1993), „Controlling other people : the impact of power on stereotyping”, *American Psychologist*, 48, pp. 621-628.
- Fiske, S.T. și Neuberg, S.L. (1990), „A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes : Influences of information and motivation on attention and interpretation”, in *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, pp. 1-74.
- Fiske, S.T., Cuddy, J.C., Glick, P. și Xu, J. (2002), „A model of (often mixed) stereotype content : Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, pp. 878-902.

- Fiske, S.T. și Taylor S. E. (1991), *Social Cognition*, McGraw-Hill, New York.
- Fiske, S.T., Xu, J., Cuddy, A. și Glick, P. (1999), „(Dis)respecting versus (dis)liking : Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth”, in *Journal of Social Issues*, 55, pp. 473-491.
- Fiske, S.T., Lin, M. și Neuberg, S.L. (1998), „The continuum model : Ten years later”, in Chaiken, S. și Troppe, Y. (ed.), *Dual-process theories in social psychology*, Guilford Press, New York, pp. 231-254.
- Florian, V. și Mikulincer, M. (1997), „Fear of death and the judgment of social transgressions : A multidimensional test of terror management theory”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, pp. 369-380.
- Florian, V., Mikulincer M. și Hirschberger, G. (2001), „An existentialist view on mortality salience effects : Personal hardiness, death-thought accessibility, and cultural worldview defense”, *British Journal of Social Psychology*, 40, pp. 437-453.
- Florian, V., Mikulincer, M. și Hirschberger, G. (2002), „The anxiety-buffering function of close relationships : evidence that relationship commitment acts as a terror management mechanism”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, pp. 229-238.
- Ford, T.E., Ferguson, M.A., Brooks, J.L. și Hagadone, K.M. (2004), „Coping sense of humor reduces effects of stereotype threat on women's math performance”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 643-653.
- Ford, T.E. și Stangor, C. (1992), „The role of diagnosticity in stereotype formation : Perceiving group means and variances”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, pp. 356-367.
- Förster, J. și Liberman, N. (2001), „The role of attribution of motivation in producing postsuppressional rebound”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, pp. 377-390.
- Frantz, C.M., Cuddy, A.J.C., Burnett, M., Ray, H. și Hart, A. (2004), „A threat in the computer : The Race Implicit Association Test as a stereotype threat experience”, in *Personality and Social Psychological Bulletin*, 30, pp. 1611-1624.
- Gaertner, L. și Insko, C.A. (2001), „On the measurement of social orientations in the minimal group paradigm : norms as moderators of the expression of intergroup bias”, in *European Journal of Social Psychology*, 31, pp. 143-154.

- Gaertner, S.L. și McLaughlin, J.P. (1983), „Racial stereotypes : Associations and ascriptions of positive and negative characteristics”, in *Social Psychology Quarterly*, 46, pp. 23-30.
- Gaertner, S.L., Dovidio, J.F., Banker, B.S., Houlette, M., Johnson, K.M. și McGlynn E.A. (2000), „Reducing intergroup conflict. From superordinate goals to decategorization, recategorization, and mutual differentiation”, in *Group Dynamics : Theory, Research, and Practice*, 4, pp. 98-114.
- Gaertner, S.L., Dovidio, J.F., Rust, M.C., Nier, J.A., Banker, B.S., Ward, C.M., Mottola, G.R. și Houlette, M. (1999), „Reducing intergroup bias. Elements of intergroup cooperation”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, pp. 388-402.
- Gaertner, S.L., Dovidio, J.F. și Bachman, B.A. (1996), „Revisting the contact hypothesis : The induction of a common ingroup identity”, in *International Journal of Intercultural Relations*, 20, pp. 271-290.
- Gaertner, S.L., Mann, J.A., Dovidio, J.F., Murrell, A.J. și Pomare, M. (1990), „How does cooperation reduce intergroup bias?”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, pp. 692-704.
- Gaertner, S.L., Mann, J., Murrell, A. și Dovidio, J.F. (1989), „Reducing intergroup bias : The benefits of recategorization”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, pp. 239-249.
- Galinsky, A.D. și Moskowitz, G.B. (2000), „Perspective-taking : Decreasing stereotype expression, stereotype Accessibility, and in-group favoritism”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, pp. 453-466.
- Galinsky, A.D., Gruenfeld, D.H. și Magee, J.C. (2003), „From power to action”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, pp. 453-466.
- Garcia, S.M., Weaver, K, Moskowitz, G.B. și Darley, J.M. (2002), „Crowded minds : The implicit bystander effect”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 843-853.
- Garcia-Marques, L. și Hamilton, D.L. (1996), „Resolving the apparent discrepancy between the incongruency effect and the expectancy-based illusory correlation effect : The TRAP model”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 845-860.
- Gardner, R.C. (1973), „Ethnic stereotypes : The traditional approach, a new Look”, in *Canadian Psychologist*, 14, pp. 133-148.

- Gaunt, R., Leyens, J.P. și Demoulin, S. (2002), „Intergroup relations and the attribution of emotions : Controllability of memory for secondary emotions associated to ingroup versus outgroup”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, pp. 508-514.
- Gervey, B.M., Chiu, C.Y., Hong, Y. și Dweck, C.S. (1999), „Differential use of person information in decisions about guilt vs. innocence : The role of implicit theories”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, pp. 17-27.
- Gigerenzer, G. (2004), „Dread risk, September 11, and fatal traffic accidents”, in *Psychological Science*, 15, pp. 286-287.
- Gigerenzer, G. și Regier, T. (1996), „How do we tell an association from a rule? Comment on Sloman (1996)”, in *Psychological Bulletin*, 119, pp. 23-26.
- Gilbert, D.T. și Hixon, G.J. (1991), „The Trouble of Thinking Activation and Application of Stereotypic Beliefs”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, pp. 509-517.
- Gilbert, G.M. (1951), „Stereotype persistence and change among college Students”, in *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, pp. 245-254.
- Glick, P. și Fiske, S.T. (2001), „Ambivalent stereotyping as legitimizing ideologies : Differentiating paternalistic and envious prejudice”, in Jost, J.T. și Major, B. (eds.) *The psychology of legitimacy : Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations*, Cambridge University Press, New York, pp. 278-306.
- Glick, P., Fiske, S.T., Mladinic, A., Saiz, J., Abrams, D., Masser, B. *et al.* (2000), „Beyond prejudice as simple antipathy : Hostile and benevolent sexism across cultures”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, pp. 763-775.
- Glick, P., Lameiras, M., Fiske, S. T., Eckes, T., Masser, B., Volpato, C. *et al.* (2004), „Bad but bold : Ambivalent attitudes toward men predict gender inequality in 16 nations”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, pp. 713-728.
- Goldberg, P.A. (1968), „Are women prejudiced against women?” in *Transaction*, aprilie, pp. 28-30.
- Goldstone, R.L. și Kersten, A. (2003), „Concepts and Categorization”, in Healy, A.F. și Proctor, R.W. (eds.), *Comprehensive handbook of psychology*, volumul 4, *Experimental psychology*, Wiley, New York, pp. 591-621.

- Goldstone, R.L. și Barsalou, L. (1998), „Reuniting perception and conception” *Cognition*, 65, pp. 231-262.
- Gonzales, P.M., Blanton H. și Williams, K.J. (2002), „The Effects of stereotype threat and double-minority status on the test performance of Latino women”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 659-670.
- González, R. și Brown, R. (2003), „Generalization of positive attitude as a function of subgroup and superordinate group identifications in intergroup contact”, in *European Journal of Social Psychology*, 33, pp. 195-214.
- Greenberg, J., Arndt, J., Shimel, J., Pyszczynski, T. și Solomon, S. (2001), „Clarifying the function of mortality salience-induced worldview defense : Renewed suppression or reduced accessibility of death-related thoughts ? ”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, pp. 70-76.
- Greenberg, J., Arndt, J., Simon, L., Pyszczynski, T. și Solomon, S. (2000), „Proximal and distal defenses in response to one’s mortality : Evidence of a temporal sequence”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 91-99.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Pinel, E., Simon, L. și Jordan, K. (1993), „Effects of self-esteem on vulnerability-denying defensive distortions : Further evidence of an anxiety-buffering function of self-esteem”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, pp. 229-251.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Rosenblatt, A., Veeder, M., Kirkland, S. și Lyon, D. (1990), „Evidence for terror management theory II: The effects of mortality salience reactions to those who threaten or bolster the cultural worldview”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, pp. 308-318.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Simon L. și Breus, M. (1994), „Role of consciousness and accessibility of death-related thoughts in mortality salience effects”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 627-637.
- Greenberg, J., Simon, L., Pyszczynski, T., Solomon, S. și Chatel, D. (1992a), „Terror management and tolerance : Does mortality salience always intensify negative reactions to others who threaten one’s worldview ? ”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, pp. 212-220.

- Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T., Rosenblatt, A., Burling, J., Lyon, D. și Simon, L. (1992b), „Assessing the terror management analysis of self-esteem: Converging evidence of an anxiety-buffering function”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, pp. 913-922.
- Greenwald, A.G. și Banaji, M.R. (1995), „Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes”, in *Psychological Review*, 102, pp. 4-27.
- Greenwald, A.G., Banaji, R., Rudman, A.L., Farnham, S.D., Nosek B. și Mellott D.S. (2002a), „A unified theory of implicit attitudes, stereotypes, self-concept, and self-esteem”, in *Psychological Review*, 109, pp. 3-25.
- Greenwald, A.G., Pikrell, J.E. și Farnham, J.F. (2002b), „Implicit Partisanship Taking Sides for no Reason”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 367-379.
- Greenwald, A.G., McGhee, D.E. și Schwartz, J.L.K. (1998), „Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 1464-1480.
- Guimond, S., Dambrun, M., Michinov, N. și Duarte, S. (2003), „Does social dominance generate prejudice? Integrating individual and contextual determinants of intergroup cognitions”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, pp. 697-721.
- Guimond, S. (2000), „Group socialization and prejudice: The social transmission of intergroup attitudes and beliefs”, in *European Journal of Social Psychology*, 30, pp. 335-354.
- Hall, D.G. (1998), „Continuity and the persistence of objects: when the whole is greater than the sum of the parts”, in *Cognitive Psychology*, 37, pp. 28-59.
- Hamilton, D.L. și Gifford, R.K. (1976), „Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, pp. 392-407.
- Hamilton, D.L. și Rose, T.L. (1980), „Illusory correlation and the maintenance of stereotypic beliefs”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, pp. 832-845.
- Hamilton, D.L. și Sherman, J.W. (1994), „Stereotypes”, in Wyer, Jr. R.S. și Srull, T.K. (eds.), *Handbook of social cognition*, vol. 2, Erlbaum, Hillsdale, NJ, pp. 1-68.

- Hamilton, D.L. și Sherman, S.J. (1996), „Perceiving persons and groups”, in *Psychological Review*, 103, pp. 336-355.
- Harmon-Jones, E., Simon, L., Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S. și McGregor, H. (1997), „Terror management theory and self-esteem : Evidence that increased self-esteem reduces mortality salience effects”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 24-36.
- Haslam N., Rothschild, L. și Ernst, D. (2000), „Essentialist beliefs about social categories”, *British Journal of Social Psychology*, 39, pp. 113-127
- Haslam, S.A. și Wilson, A. (2000), „In what sense are prejudicial beliefs personal? The importance of an in-group's shared stereotypes”, in *British Journal of Social Psychology*, 39, 45-63.
- Haslam, S.A., Oakes, P.J., McGarty, C., Turner, J.C., Reynolds, K.J. și Eggins, R.A. (1996), „Stereotyping and social influence : The mediation of stereotype applicability and sharedness by the views of ingroup and outgroup members”, in *British Journal of Social Psychology*, 35, pp. 369-397.
- Haslam, S.A., Oakes, P.J., Turner J.C. și McGarty, C. (1995), „Social categorization and group homogeneity : Changes in the perceived applicability of stereotype content as a function of comparative context and trait favourableness”, in *British Journal of Social Psychology*, 34, pp. 139-160.
- Haslam, S.A., Turner, J.C., Oakes, P.J., McGarty, C. și Reynolds, K.J. (1998a), „The group as a basis for emergent stereotype consensus”, in *European Review of Social Psychology*, 9, pp. 203-239.
- Haslam, S.A., Turner, J.C., Oakes, P.J., Reynolds, K.J., Eggins, R A., Nolan, M. și Tweedie, J. (1998b), „When do stereotypes become really consensual? Investigating the group-based dynamics of the consensualization process”, in *European Journal of Social Psychology*, 28, pp. 755-776.
- Haslam, S.A., Turner, J.C., Oakes, P. J. și McGarty, C. (1992), „Context dependent variation in social stereotyping 1 : The effects of intergroup relations as mediated by social change and frame of reference”, in *European Journal of Social Psychology*, 22, pp. 3-20.
- Haslam, S.A., Turner, J.C., Oakes, P.J., Reynolds, K. și Doosje, B. (2002), „From personal pictures in the head to collective tools in the world : How shared stereotypes allow groups to represent and change social reality”, in C. McGarty, V.Y. Yzerbyt și R. Spears (eds.), *Stereotypes*

- as explanations : The formation of meaningful beliefs about social groups*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 157-185.
- Hastie, R. și Kumar, A.P. (1979), „Person memory : Personality traits as organizing principles in memory for behaviors”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, pp. 25-38.
- Henderson-King, E.I. și Nisbett R.E. (1996), „Anti-Black prejudice as a function of exposure to the negative behavior of a single black person”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 654-664.
- Hewstone, M. (1986), *Understanding attitudes to the European Community : A social-psychological study in four member states*, : Cambridge University Press, Cambridge.
- Hewstone, M. (1989), *Causal attribution : From cognitive processes to collective beliefs*, Basil Blackwell, Oxford, UK.
- Hewstone, M. (1990), „The ultimate attribution error? A review of the literature on intergroup causal attribution”, in *European Journal of Social Psychology*, 20, pp. 311-335.
- Hewstone, M. (1996), „Contact and categorization : social psychological interventions to change intergroup relations”, in Macrae, C.N., Stangor, C. și Hewstone, M. (eds.), *Stereotypes and Stereotyping*, Guilford, New York, pp. 323-368.
- Hewstone, M., Rubin, M. și Willis, H. (2002), „Intergroup bias. Social prejudice”, in *Annual Review of Psychology*, 53, pp. 575-604.
- Higgins, E.T. (1997), „Beyond pleasure and pain”, in *American Psychologist*, 52, pp. 1280-1300.
- Hilton, J.L. și Von Hippel, W. (1996), „Stereotypes”, in *Annual Review of Psychology*, 47, pp. 237-271.
- Ho, E.A., Sanbonmatsu, D.M. și Akimoto, S.A. (2002), „The effects of comparative status on social stereotypes : How the perceived success of some persons affects the stereotypes of others”, in *Social Cognition*, 20, pp. 36-57.
- Hoffman, C. și Hurst, N. (1990), „Gender stereotypes : Perception or rationalization”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, pp. 197-208.
- Hogg, M.A. și Abrams, D. (1990), „Social motivation, self-esteem, and social identity”, in Abrams, D. și Hogg, M.A. (eds.), *Social identity*

theory : Constructive and critical advances, Springer-Verlag, New York, pp. 28-47.

- Hogg, M.A. (2001), „Social identity and the sovereignty of the group. A psychology of belonging”, in Sedikides, C. și Brewer, M.B. (eds.), *Individual self, relational self, collective self*, Psychological Press, Philadelphia, pp. 125-146.
- Hogg, M.A. și Abrams, D. (1988), *Social identification : A social psychology of intergroup relations and group processes*, Routledge, London.
- Hong, Y., Coleman, J., Chan, G., Wong, R. Y.M., Chiu, C., Hansen, I.G., Lee, S., Tong, Y., Fu, H. (2004), „Predicting intergroup bias: The interactive effects of implicit theory and social identity”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 1035-1047.
- Hopkins, N., Regan, M. și Abell, J. (1997), „On the context dependence of national stereotypes : Some Scottish data”, in *British Journal of Social Psychology*, 39, pp. 553-563.
- Hornsey, M.J. și Hogg, M.A. (2000a), „Sub-group relations : Two experiments comparing sub-group differentiation and common ingroup identity models of prejudice reduction”, in *Personality and Social Psychological Bulletin*, 26, pp. 242-256.
- Hornsey, M.J. și Hogg, M.A. (2000b), „Assimilation and diversity : An integrative model of subgroup relations”, in *Personality and Social Psychology Review*, 4, pp. 143-156.
- Hull, J.G., Slone, L.B., Meteyer, K.B. și Matthews, A.R. (2002), „The Nonconsciousness of Self-Consciousness”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 406-424.
- Hunt, R.R. și McDaniel, M.A. (1993), „The enigma of organization and distinctiveness”, in *Journal of Memory and Language*, 32, pp. 421-445.
- Innes-Ker, Í. și Niedenthal, P.M. (2002), „Emotion Concepts and Emotional States in Social Judgment and Categorization”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 804-816.
- Institutul pentru Politici Publice (2003), *Intoleranță, discriminare și autoritarism în opinia publică*, [http : //www.ipp.ro](http://www.ipp.ro)
- Ito, T.A. și Urland, G.R. (2003), „Race and gender on the brain: Electro cortical measures of attention to race and gender of multiply categorizable individuals”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, pp. 616-626.

- Ito, T.A., Thompson, E. și Cacioppo, J.T. (2004), „Tracking the timecourse of social perception: The effects of racial cues on event-related brain potentials”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 1267-1280.
- Jackson, L.A., Sullivan, L.A. și Hodge, C.N. (1993), „Stereotype effects on attributions predictions and evaluations: No two social judgments are quite alike”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, pp. 69-84.
- Jetten, J., Postmes, T. și McAuliffe, B.J. (1997a), „‘We’re all individuals’: group norms of individualism and collectivism, levels of identification and identity threat”, in *European Journal of Social Psychology*, pp. 189-207.
- Jetten, J., Spears, R. și Manstead, A.S.R. (1997b), „Strength of identification and intergroup differentiation: The influence of group norms”, in *European Journal of Social Psychology*, 27, pp. 603-609.
- Jetten, J., Spears, R. și Postmes, T. (2004), „Intergroup distinctiveness and differentiation: A meta-analytic integration”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, pp. 862-879.
- Jetten, J., Spears, R. și Manstead, A.S.R. (1996), „Intergroup norms and intergroup discrimination: Distinctive self-categorization and social identity effects”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 1222-1233.
- Johannesen-Schmidt, M.C. și Eagly, A. (2002), „Diminishing returns: The effect of income on the content of stereotypes of wage earners”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 1538-1545.
- Johnson, C. și Mullen, B. (1994), „Evidence for accessibility of paired distinctiveness in distinctiveness-based illusory correlation in stereotyping”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, pp. 65-70.
- Johnson, S.L. și Nowak, A. (2002), „Dynamical patterns in bipolar depression”, in *Personality and Social Psychology Review*, 6, pp. 380-387.
- Johnston, L. (2002), „Behavioral mimicry and stigmatization”, in *Social Cognition*, 20, pp. 18-35.
- Johnston, L. și Hewstone, M. (1992), „Cognitive models of stereotype change: 3. Subtyping and the perceived typicality of disconfirming group members”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, pp. 360-386.

- Jonas, E., Schimel, J., Greenberg, J. și Pyszczynski, T. (2002), „The Scrooge effect: Evidence that mortality salience increases prosocial attitudes and behavior”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 1342-1353.
- Jones, E.E. și Sigall, H. (1971), „The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitude”, in *Psychological Bulletin*, 76, pp. 349-364.
- Jost, J.T. și Hunyady, O. (2002), „The psychology of system justification and the palliative function of ideology”, in *European Review of Social Psychology*, 13, pp. 111-153.
- Jost, J.T. și Kay, A.C. (2005), „Exposure to benevolent sexism and complementary gender stereotypes: Consequences for specific and diffuse forms of system justification”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, pp. 498-509.
- Jost, J.T. și Thompson, E.P. (2000), „Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, pp. 209-232.
- Jost, J.T., Burgess, D. și Mosso C.O. (2001), „Conflicts of legitimation among self, group, and system: The integrative potential of system justification theory”, in Jost, J.T. și Major, B. (eds.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations*, Cambridge University Press, New York, pp. 363-390.
- Jost, J.T., Pelham, B.W. și Carvallo, M.R. (2002), „Non-conscious forms of system justification: Cognitive, affective, and behavioral preferences for higher status groups”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, pp. 586-602.
- Jost, J.T., Pelham, B.W., Sheldon, O. și Sullivan, B.N. (2003), „Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: Evidence of enhanced system justification among the disadvantaged”, in *European Journal of Social Psychology*, 33, pp. 13-36.
- Jost, J.T. și Banaji, M.R. (1994), „The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness”, in *British Journal of Social Psychology*, 33, pp. 1-27.

- Jost, J.T. și Burgess, D. (2000), „Attitudinal ambivalence and the conflict between group and system justification motives in low status groups”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, pp. 293-305.
- Judd, C.M. și Kenny, D.A. (1981), „Process analysis : Estimating mediation in treatment evaluations”, in *Evaluation Review*, 5, pp. 602-619.
- Judd, C.M. și Park, B. (1988), „Out-Group Homogeneity. Judgments of Variability at the Individual and Group Levels”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, pp. 778-788.
- Judd, C.M., Park, B., Ryan, C.S., Brauer, M. și Kraus, S. (1995), „Stereotypes and Ethnocentrism : Diverging Interethnic Perceptions of African American and White American Youth”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, pp. 460-481.
- Jussim, L., Nelson, T.E., Manis, M. și Soffin, S. (1995), „Prejudice, stereotypes, and labeling effects : Sources of bias in person perception”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, pp. 228-246.
- Kashima, Y. (2000), „Maintaining cultural stereotypes in the serial reproduction of narratives”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, pp. 594-604.
- Kashima, Y., Woolcock, J. și Kashima, E.S. (2000), „Group impressions as dynamic configurations : The tensor product model of group impression formation and change”, in *Psychological Review*, 107, pp. 914-942.
- Katz, D. și Braly, K. (1933), „Racial stereotypes of one hundred college students”, in *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28, pp. 280-290.
- Kawakami, K., Dion, K.L. și Dovidio, J.F. (1998), „Racial prejudice and stereotype activation”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, pp. 407-416.
- Kawakami, K., Dovidio, J.F., Moll, J., Hermsen, S. și Russin, A. (2000), „Just Say No (to Stereotyping). Effects of Training in the Negation of Stereotypic Associations on Stereotype Activation”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, pp. 871-888.
- Kawakami, K., Young, H. și Dovidio, J.F. (2002), „Automatic Stereotyping : Category, Trait, and Behavioral Activations”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 3-15.
- Kay, A.C. și Jost, J. (2003). „Complementary justice : Effects of *poor but happy* and *poor but honest* stereotype exemplars on system justification

- and implicit activation of the justice motive", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, pp. 823-837.
- Keinan, G. (2002), „The effects of stress and desire for control on superstitious behavior", in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 102-108.
- Kelman, K.C. (1999), „The interdependence of Israeli and Palestinian national identities: The role of the Other in existential conflicts", in *Journal of Social Issues*, 55, pp. 581-600.
- Kelso, J.A.S. și Jeka, J.J. (1992), „Symmetry breaking dynamics of human multilimb coordination", in *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 18, pp. 645-668.
- Kelso, J.A.S. și Zanone, P.G. (2002), „Coordination dynamics of learning and transfer across different effector systems", in *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 28, pp. 776-797.
- Klosterman, R. și Feshbach, S. (1989), „A measure of patriotic and nationalistic attitudes. *Political Psychology*, 10, pp. 257-274.
- Krauss, S. W. (2002), „Romanian authoritarianism 10 years after the communism", in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 1255-1264.
- Krueger, J. (1996), „Personal beliefs and cultural stereotypes about racial characteristics", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 536-548.
- Krueger, J. și Clement, R.W. (1994), „Memory-based judgments about multiple categories: A revision and extension of Tajfel's accentuation theory", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 35-47.
- Krueger, J. și Rothbart, M. (1990), „Contrast and accentuation effects in category learning", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, pp. 651-663.
- Kruglanski, A.W. și Webster, D.M. (1991), „Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, pp. 212-225.
- Kruglanski, A.W. și Webster, D.M. (1996), „Motivated closing of the mind: *Seizing and freezing*", in *Psychological Review*, 103, pp. 263-283.
- Kruglanski, A.W., Atash, M.N., DeGrada, E., Mannetti, L., Pierro, A. și Webster, D.M. (1997), „Psychological theory testing versus psychometric

- nay-saying : Comment on Neuberg *et al.*'s (1997) critique of the Need for Closure Scale", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, pp. 1005-1016.
- Kunda Z. și Thagard P. (1996), „Forming impressions from stereotypes, traits, and behaviors: a parallel-constraint-satisfaction theory", in *Psychological Review*, 103, pp. 284-308.
- Kunda, Z. (1990), „The case for motivated reasoning", in *Psychological Bulletin*, 108, pp. 480-498.
- Kunda, Z. și Oleson, K.C. (1995), „Maintaining stereotypes in the face of disconfirmation: Constructing grounds for subtyping deviants", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, pp. 565-579.
- Kunda, Z. și Spencer, S.J. (2003), „When do stereotypes come to mind and when do they color judgment? A goal-based theoretical framework for stereotype activation and application", *Psychological Bulletin*, 129, pp. 522-544.
- Kunda, Z., Davies, P.G., Adams, B.D. și Spencer, S.J. (2002), „The Dynamic time course of stereotype activation: Activation, dissipation, and resurrection", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, pp. 283-299.
- Latane, B. și L'Herrou, T. (1996), „Spatial clustering in the conformity game: Dynamic social impact in electronic groups", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, pp. 1218-1230.
- Lepore, L. și Brown, R. (1997), „Category and stereotype activation: Is prejudice inevitable?", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 275-287.
- Lepore, L. și Brown, R. (2002), „The role of awareness: Divergent automatic stereotype activation and implicit judgment correction", in *Social Cognition*, 20, pp. 321-351.
- Levin, S., Federico, C.M., Sidanius, J. și Rabinowitz, J.L. (2002), „Social dominance orientation and intergroup bias: The legitimization of favoritism for high-status groups", in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, pp. 144-157.
- Levy, R. (1996), „Improving memory in old age through implicit self-stereotyping", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 1092-1107.

- Leyens, J.P., Palladino, P.M., Rodriguez-Torres, R., Vaes, J., Demoulin, S., Rodriguez-Perez, A. și Gaunt, R. (2000), „The emotional side of prejudice: The attribution of secondary emotions to ingroups and outgroups”, in *Personality and Social Psychology Review*, 4, pp. 186-197.
- Leyens, J.P., Rodriguez, A.P., Rodriguez, R.T., Gaunt, R., Paladino, M.P., Vaes, J. și Demoulin, S. (2001), „Psychological essentialism and the differential attribution of uniquely human emotions to ingroups and outgroups”, in *European Journal of Social Psychology*, 31, pp. 395-411.
- Liberman, N. și Förster, J. (2000), „Expression after suppression: A motivational explanation of post-suppressional rebound”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, pp. 190-203.
- Lieberman, M.D., Gaunt, R., Gilbert, D.T. și Troppe, Y. (2002), „Reflexion and reflection: A social cognitive neuroscience approach to attributional inference”, in Zanna, M. (ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 34, Elsevier, New York, pp. 199-249.
- Lin, M.H., Kwan, V.S.Y., Cheung, A. și Fiske, S. (2005), „Stereotype content model explains prejudice for an envied outgroup: Scale of Anti-Asian American Stereotypes”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, pp. 34-47.
- Linssen, H. și Hagendoorn, L. (1994), „Social and geographical factors in the explanation of the content of European nationality stereotypes”, in *British Journal of Social Psychology*, 33, pp. 165-182.
- Linville, P.W., Fischer, G.W. și Salovey, P. (1989), „Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members empirical evidence and a computer simulation”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, pp. 165-188.
- Linville, P.W., Fischer, G.W. și Yoon, C. (1996), „Perceived Covariation Among the Features of Ingroup and Outgroup Members: The Outgroup Covariation Effect”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, pp. 421-436.
- Livingston, K.R., Andrews, J.K. și Harnad, S. (1998), „Categorical perception effects induced by category learning”, in *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 24, pp. 732-753.
- Livingston, R.W. (2002), „The role of perceived negativity in the moderation of African Americans' implicit and explicit racial attitudes”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, pp. 405-413.

- Locke, V., MacLeod, C. și Walker, I. (1994), „Automatic and controlled activation of stereotypes : Individual differences associated with prejudice”, in *British Journal of Social Psychology*, 33, pp. 29-46.
- Lowery, B.S., Hardin, C.D. și Sinclair, S. (2001), „Social influence effects on automatic racial prejudice”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, pp. 842-855.
- Lyons, A. și Kashima, Y. (2001), „How are stereotypes maintained through communication ? The influence of stereotype sharedness”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, pp. 989-1005.
- Lyons, A. și Kashima, Y. (2003), „The reproduction of culture : Communication processes tend to maintain cultural stereotypes”, in *Social Cognition*, 19, pp. 372-394.
- Maass, A., Ceccarelli, R. și Rudin, S. (1996), „Linguistic Intergroup Bias : Evidence for In-Group-Protective Motivation”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 512-526.
- Maass, A., Milesi, A., Zabbini, S. și Stahlberg, D (1995), „Linguistic intergroup bias : Differential expectancies or in-group protection ?”, in *Journal of Personality and social Psychology*, 68, pp. 116-126.
- Maass, A., Salvi, D., Arcuri, L. și Semin, G. (1989), „Language use in intergroup contexts : The linguistic intergroup bias”, in *Journal of Personality and social Psychology*, 57, pp. 981-993.
- Mackie, D.M. și Smith, E.R. (1998), „Intergroup relations : Insights from a theoretically integrative approach”, in *Psychological Review*, 105, pp. 499-529.
- Mackie, D.M. și Worth, L.T. (1989), „Processing deficits and the mediation of positive affect in persuasion”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, pp. 27-40.
- Macrae, C.N. și Bodenhausen, G.V. (2000), „Social cognition : Thinking categorically about others”, in *Annual Review of Psychology*, 51, pp. 93-120.
- Macrae, C.N. și Bodenhausen, G.V. (2001), „Social cognition : Categorical person perception”, in *British Journal of Psychology*, 92, pp. 239-255.
- Macrae, C.N., Bodenhausen G.V., Milne A.B. și Jetten, J. (1994), „Out of mind but back in sight : Stereotypes on the rebound”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 808-817.

- Macrae, C.N., Bodenhausen, G.V., Milne și Ford, R.L. (1997a), „On the regulation of recollection: The intentional forgetting of stereotypical memories”, in *Journal of Personality and social Psychology*, 72, pp. 709-719.
- Macrae, C.N., Bodenhausen, G.V., Milne, A.B., Thorn, T.M.J. și Castelli, L. (1997b), „On the activation of social stereotypes: The moderating role of processing objectives”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, pp. 471-489.
- Macrae, C.N., Bodenhausen, G.V. și Milne, A.B. (1995), „The dissection of selection in person perception: Inhibitory processes in social stereotyping”, in *Journal of Personality and social Psychology*, 57, pp. 981-993.
- Macrae, C.N., Hewstone, M. și Griffiths, R.J. (1993), „Processing load and memory for stereotype-based information”, in *European Journal of Social Psychology*, 23, pp. 77-87.
- Macrae, C.N., Milne, A.B. și Bodenhausen, G.V. (1994), „Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the toolbox”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, pp. 37-47.
- Madon, S., Guyll, M., Aboufadel, K., Montiel, E., Smith, A., Palumbo P. și Jussim, L. (2001), „Ethnic and national stereotypes: The Princeton trilogy revisited and revised”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, pp. 996-1010.
- Martin, L.L. (2000), „Moods don't convey information: Moods in context do”, in Forgas, J.P. (ed.), *Feeling and thinking: the role of affect in social cognition*, Cambridge University Press, New York, pp. 153-177.
- Martin, L.L., Ward, D.W., Achee, J.W. și Wyer, R.S., Jr. (1993), „Mood as input: People have to interpret the motivational implications of their moods”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, pp. 317-326.
- Marx, D.M., Stappel, D.A. și Muller, D. (2005), „We can do it: The interplay of construal orientation and social comparisons under threat”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, pp. 432-446.
- Maurer, K.L., Park, B. și Rothbart, M. (1995), „Subtyping versus subgrouping Processes in stereotype representation”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, pp. 812-824.
- Mays, V.M., Bullock, M., Rosenzweig, M.R. și Wessells, M. (1998), „Ethnic conflict: Global challenges and psychological perspectives”, in *American Psychologist*, 53, pp. 737-742.

- McCauley, C. și Stitt, C.L. (1978), „An individual and quantitative measure of stereotypes”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, pp. 929-940.
- McCauley, C., Stitt, C.L. și Segal, M. (1980), „Stereotyping: From prejudice to prediction”, *Psychological Bulletin*, 87, pp. 195-208.
- McConnell, A.R., Sherman, S.J. și Hamilton, D.L. (1994a), „Illusory correlation in the perception of groups. An extension of the distinctiveness-based account”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 414-429.
- McConnell, A.R., Sherman, S.J. și Hamilton, D.L. (1994b), „On-line and memory-based aspects of individual and group target judgments”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 173-185.
- McConnell, A.R., Sherman, S.J. și Hamilton, D.L. (1997), „Target entitativity implications for information processing about individual and group targets”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 750-762.
- McFarland, S.G. (2005), „On the eve of war: Authoritarianism, social dominance, and American students' attitudes toward attacking Iraq”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, pp. 360-367.
- McGarty, C. (1999), *Categorization in social psychology*, Sage, London.
- McGarty, C., Yzerbyt, V.Y. și Spears, R. (2002), *Stereotypes as explanations: The formation of meaningful beliefs about social groups*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- McGrath, J.E., Arrow, H. și Berdahl, J.L. (2000), „The study of groups: Past, present and future”, *Personality and Social Psychology Review*, 4, pp. 95-105.
- McGregor, H., Lieberman, J.D., Solomon, S., Greenberg, J., Arndt, J., Simon, L. și Pyszczynski, T. (1998), „Terror management and aggression: Evidence that mortality salience motivates aggression against worldview threatening others”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 590-605.
- Medin, D.L. (1989), „Concepts and conceptual structure”, in *American Psychologist*, 44, pp. 1469-1481.
- Medin, D.L., Goldstone, R.L. și Gentner, D. (1993), „Respects for similarity”, in *Psychological Review*, 100, pp. 254-278.

- Medin, D.L., Lynch, E.B. și Solomon, K.O. (2000), „Are there kinds of concepts?”, in *Annual Review of Psychology*, 51, pp. 121-147.
- Meiser, T. și Hewstone, M. (2004), „Cognitive processes in stereotype formation: The role of correct contingency learning for biased group judgments”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 599-614.
- Metcalf, J. și Mischel, W. (1999), „A hot/cool-system analysis of delay of gratification dynamics of willpower”, in *Psychological Review*, 106, pp. 3-19.
- Mikulnicer, M., Florian, V. și Hirschberger, G. (2003), „The existential function of close relationships: Introducing death into the science of love”, in *Personality and Social Psychology Review*, 7, pp. 20-40.
- Mikulnicer, M., Gillath, O. și Shaver, P.R. (2002), „Activation of the attachment system in adulthood threat-related primes increase the accessibility of mental representations of attachment figures”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 881-895.
- Mischel, W. și Shoda, Y. (1995), „A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics and invariance in personality”, in *Psychological Review*, 102, pp. 246-268.
- Monteith, M.J. (1993), „Self-regulation of prejudiced responses: Implications for progress in prejudice reduction efforts”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, pp. 469-485.
- Monteith, M.J. și Spicer, C.V. (2000), „Contents and correlates of Whites' and Blacks' racial attitudes”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, pp. 125-154.
- Monteith, M.J., Ashburn-Nardo, L., Voils, C.I. și Czopp, A.M. (2002), „Putting the brakes on prejudice: On the development and operation of cues for control”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 1029-1050.
- Moscovici, S. (1997), „Fenomenul reprezentărilor sociale”, in Neculau, A (ed.) *Reprezentările sociale*, Polirom, Iași, pp. 16-75.
- Moscovici, S. (2001), *Epoca maselor*, Institutul European, Iași.
- Moscovici, S. și Perez, J.A. (1997), „Representations of society and prejudices”, in *Papers on Social Representations*, 6.
- Moskowitz, G.B., Gollwitzer, P.M., Wasel, W. și Schaal, B. (1999), „Preconscious control of stereotype activation through chronic

- egalitarian goals", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, pp. 167-184.
- Mullen, B., Pizzuto, C. și Foels, R. (2002), „Altering intergroup perceptions by altering prevailing mode of cognitive representation *They look like people*", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 1333-1343.
- Mummendey, A., Klink, A. și Brown, R. (2001), „National identification and out-group rejection", in *British Journal of Social Psychology*, 40, pp. 159-172.
- Mungiu-Pippidi, A. (1999), *Transilvania subiectivă*, Humanitas, București.
- Murphy, G. și Medin, D.L. (1985), „The role of theories in conceptual coherence", in *Psychological Review*, 92, pp. 289-316.
- Mussweiler, T. și Bodenhausen, G.V. (2002), „I know you are, but what am I? Self-evaluative consequences of judging in-group and out-group members", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, pp. 19-32.
- Nail, P.R., Harton, H.C. și Decker, B.P. (2003), „Political orientation and modern versus aversive racism: Tests of Dovidio and Gaertner's (1998) integrated model", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, pp. 754-770.
- Neuberg, S.L. și Newsom, J. (1993), „Individual differences in chronic motivation to simplify: Personal need for structure and social-cognitive processing", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, pp. 113-131.
- Neuberg, S.L., Judice, T.N. și West, S.G. (1997a), „What the Need for Closure Scale measures and what it does not: Toward differentiating among related epistemic motives", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 1396-1412.
- Neuberg, S.L., West, S.G., Judice, T.N. și Thompson, M.M. (1997b), „On dimensionality, discriminant validity, and the role of psychometric analyses in personality theory and measurement. Reply to Kruglanski *et al.*'s (1997) Defense of the Need for Closure Scale", *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 1017-1029.
- Nosek, B.A. și Mazarin, B.R. (2001), „The Go/No-go Association Task", in *Social Cognition*, 19, pp. 625-664.

- Nosek, B.A., Banaji, M.R. și Greenwald, A.G. (2002), „Harvesting implicit group attitudes and beliefs from a demonstration web site”, in *Group Dynamics*, 6, pp. 101-115.
- Nosek, B.A. și Banaji, M.R. (2001), „The Go No-Go Association Task”, in *Social Cognition*, 19, pp. 625-664.
- O'Brien, L.T. și Crandall, C.S. (2003), „Stereotype threat and arousal: Effects on women's math performance”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, pp. 782-789.
- Oakes, P.J., Haslam, S.A. și Turner, J.C. (1994), *Stereotyping and social reality*, Blackell, Oxford.
- Operario, D. și Fiske, S.T. (2001), „Ethnic identity moderates perceptions of prejudice: Judgments of personal versus group discrimination and subtle versus blatant bias”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, pp. 550-561.
- Ostrom, T.M. (1972), „Item construction in attitude measurement”, in *Public Opinion Quarterly*, 35, pp. 593-600.
- Palmeri, T.J. (1997), „Exemplar similarity and the development of automaticity”, in *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 23, pp. 324-354.
- Paolini, S., Hewstone, M., Cairns, E. și Voci, A. (2004), „Effects of direct and indirect cross-group friendships on judgments of Catholics and Protestants in Northern Ireland: The mediating role of an anxiety-reduction mechanism”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 770-786.
- Park, B. și Judd, C.M. (1990), „Measures and models of perceived group variability”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, pp. 173-191.
- Park, B. și Rothbart, M. (1982), „Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, pp. 1051-1068.
- Park, B., Ryan, C.S. și Judd, C.M. (1992), „Role of meaningful subgroups in explaining differences in perceived variability for in-groups and out-groups”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, pp. 553-567.

- Park, J. și Banaji, M.R. (2000), „Mood and heuristics : The influence of happy and sad states on sensitivity and bias in stereotyping”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, pp. 1005-1023.
- Pettigrew, T.F. (1997), „Generalized intergroup contact effects on prejudice”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, pp. 173-185.
- Pettigrew, T.F. (1998), „Intergroup contact theory”, in *Annual Review of Psychology*, 49, pp. 65-85.
- Pettigrew, T.F. și Tropp, L.R. (în curs de apariție), „A meta-analytic test of intergroup contact theory”, in *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Petty, Priester și Wegner (1994), „Cognitive processes in attitude change”, in Wyer, Jr. R.S. și Srull, T.K. (eds.), *Handbook of social cognition*, vol. 2, Erlbaum, Hillsdale, NJ, pp. 69-142.
- Phalet, K. și Poppe, E. (1997), „Competence and morality dimensions of national and ethnic stereotypes : a study in six eastern-European countries”, in *European Journal of Social Psychology*, 27, pp. 703-723.
- Pieterse, J.N. (1992), *White on Black : images of Africa and blacks in western popular culture*, University Press, Yale.
- Pittinsky, T.L., Shih, M. și Ambadi, N. (1999), „Identity adaptiveness : Affect across multiple identities”, in *Journal of Social Issues*, 55, pp. 503-518.
- Plaks, J.E., Grant, H. și Dweck, C.S. (2005), „Violations of implicit theories and the sense of prediction and control : Implications for motivated person perception”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, pp. 245-262.
- Plaks, J.E., Stroessner, S.J., Dweck, C.S. și Sherman, J.W. (2001), „Person theories and attention allocation preferences for stereotypic versus counterstereotypic information”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, pp. 876-893.
- Plant, E.A. (2004), „Responses to interracial interactions over time”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 1458-1471.
- Plant, E.A. și Devine, P.G. (1998), „Internal and external motivation to respond without prejudice”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, pp. 811-832.
- Poppe, E. și Linssen H. (1999), „In-group favouritism and the reflection of realistic dimensions of difference between national states in Central and Eastern European nationality stereotypes”, in *British Journal of Social Psychology*, 38, pp. 85-102.

- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L.M. și Malle, B.F. (1994), „Social-dominance orientation as an intergroup construct”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 741-763.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth L.M. și Malle, B.F. (1994), „Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 741-763.
- Pryor, J.B., Reeder, G.D., Yeadon, C. și Hesson-McInnis, M. (2004), „A dual-process model of reactions to perceived stigma”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 436-452.
- Pyszczynski, T., Greenberg, J. și Solomon, S. (1999), „A dual-process model of defense against conscious and unconscious death-related thoughts: An extension of terror management theory”, in *Psychological Review*, 106, pp. 835-845.
- Queller, S. (2002), „Stereotype change in a recurrent network”, in *Personality and Social Psychology Review*, 6, pp. 295-303.
- Quinn, D.M. și Spencer, S.J. (2001), „The interference of stereotype threat with women's generation of mathematical problem-solving strategies”, in *Journal of Social Issues*, 57, pp. 55-71.
- Quinn, K.A. și Macrae, C.N. (2005), „Categorizing others: The dynamics of person construal”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 467-479.
- Quist, R.M. și Resendez, M.G. (2002), „Social dominance threat: Examining social dominance theory's explanation of prejudice as legitimizing myths”, in *Basic and Applied Social Psychology*, 24, pp. 287-293.
- Read, S.J. și Miller, L.C. (2002), „A neural network model of personality”, in *Personality and Social Psychology Review*, 6, pp. 357-369.
- Read, S.J. și Urada, D.I. (2003), „A neural network simulation of outgroup homogeneity effect”, in *Personality and Social Psychology Review*, 7, pp. 146-169.
- Ric, F. (2004), „Effects of the activation of affective information on stereotyping: When sadness increases stereotype use”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 1310-1321.
- Richards, Z. și Hewstone, M. (2001), „Subtyping and subgrouping: Processes for the prevention and promotion of stereotype Change”, in *Personality and Social Psychology Review*, 5, pp. 52-73.

- Rimer, S. și Healy, P.D. (2005), „Furor lingers as Harvard chief gives details of talk on women”, *New York Times*, 18 februarie.
- Rips, L.J. (2001), „Necessity and natural categories”, in *Psychological Bulletin*, 127, pp. 827-852.
- Rips, L.J. și Collins, A. (1993), „Categories and resemblance”, in *Journal of Experimental Psychology : General*, 4, pp. 468-486.
- Rips, L.J. (1989), „Similarity, typicality, and categorization”, în S. Vosniadou și A. Ortony (eds.), *Similarity and analogical reasoning*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Robinson J.P., Shaver, P. R. și Wrightsman, L. S. (1991), *Measures of personality and social psychological attitudes*, Academic Press, San Diego.
- Roccas, S. (2003), „The effects of status on identification with multiple groups”, in *European Journal of Social Psychology*, 33, pp. 351-366.
- Rogers, R.D., Spencer, J. și Uyagonda, J. (1998), „Sri Lanka : Political violence and ethnic conflict”, in *American Psychologist*, 53, pp. 771-777.
- Rohan, M.J. (2000), „A rose by any name? The values construct”, in *Personality and Social Psychology Review*, 4, pp. 255-277.
- Rosch, E. (1978), „Principles of Categorization”, in Rosch, E. și Lloyd, B.B. (eds.), *Cognition and Categorization*, Erlbaum, Hillsdale, NJ, pp. 27-48.
- Rothbart, M. (1981), „Memory processes and social beliefs”, in Hamilton, D.L. (ed.) *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*, Hillsdale, NJ, pp. 145-181.
- Rothbart, M. (1996), „Category-exemplar dynamics and stereotype change”, in *International Journal of Intercultural Relations*, 20, pp. 305-321.
- Rothbart, M. și John, O.P. (1985), „Social categorization and behavioral episodes : A cognitive analysis of the effects of intergroup contact”, in *Journal of Social Issues*, 41, pp. 81-104.
- Rothbart, M., Davis-Stitt, C. și Hill, J. (1997), „Effects of arbitrarily placed category boundaries on similarity judgments”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, pp. 122-145.
- Rouhana, N.N. și Bar-Tal, D. (1998), „Psychological dynamics of intractable ethnonational conflicts : The Israeli-Palestinian case”, in *American Psychologist*, 53, pp. 761-770.

- Rubin, M. și Hewstone, M. (1998), „Social identity theory's self-esteem hypothesis: A review and some suggestions for clarification”, in *Personality and Social Psychology Review*, 2, pp. 40-62.
- Rudman, L.A. și Borgida, E. (1995), „The afterglow of construct accessibility: The behavioral consequences of priming men to view women as sexual objects”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, pp. 493-517.
- Rudman, L.A., Ashmore, D.R. și Gary, M.L. (2001), „Unlearning automatic biases: The malleability of implicit prejudice and stereotypes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, pp. 856-868.
- Rudman, L.A., Feinberg, J. și Fairchild, K. (2002), „Minority members' implicit attitudes: automatic ingroup bias as a function of group status”, in *Social Cognition*, 20, pp. 294-320.
- Rudman, L.A. (1998), „Self-promotion as a risk factor for women: The costs and benefits of counterstereotypical impression management”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 629-645.
- Rudman, L.A. și Fairchild, K. (2004), „Reactions to counterstereotypic behavior: The role of backlash in cultural stereotype maintenance”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 157-176.
- Rudman, L.A. și Glick, P. (2001), „Prescriptive gender stereotypes and backlash toward agentic women”, in *Journal of Social Issues*, 57, pp. 743-762.
- Rudman, L.A. și Goodwin, S.A. (2004), „Gender differences in automatic in-group bias: Why do women like women more than men like men?”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 494-509.
- Rudmin, F. (1997), „Questions of U.S. hostility towards Canada: A cognitive history of blind-eye perception” *Undercurrent*, <http://www.darkwing.uoregon.edu/~lucurrent/uc5/5-rudmin.html>.
- Ruggiero, K.M. și Major, B.N. (1998), „Group status and attributions to discrimination: Are low- or high-status group members more likely to blame their failure on discrimination?”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, pp. 821-837.
- Ruggiero, K.M. și Taylor, D.M. (1997), „Why minority group members perceive or do not perceive the discrimination that confronts them: The role of self-esteem and perceived control”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 373-389.

- Rutland, A. și Cinnirella, M. (2000), „Context effects on Scottish national and European self-categorization : The importance of category accessibility, fragility, and relations”, in *British Journal of Social Psychology*, 39, pp. 495-519.
- Sagiv, L. și Schwartz, S.H. (1995), „Value priorities and readiness for out-group social contact”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, pp. 437-448.
- Sanbonmatsu, D.M., Sherman, S.J. și Hamilton, D.L. (1987), „Illusory correlation in the perception of individuals and groups”, in *Social Cognition*, 5, pp. 1-25.
- Sanbonmatsu, D.M., Akimoto, S.A. și Gibson B.D. (1994), „Stereotype-based blocking in social explanation”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, pp. 71-81.
- Schaller, M. Conway, L.G. și Tanchuk, T.L. (2002), „Selective pressures on the once and future contents of ethnic stereotypes : Effects of the communicability of traits”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, pp. 861-877.
- Schaller, M. și Conway, L.G. (1999), „Influence of impression-management goals on the emerging contents of group stereotypes : Support for a social-evolutionary process”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, pp. 819-833.
- Schaller, M. (1992), „In-group favoritism and statistical reasoning in social inference : Implications for formation and maintenance of group stereotypes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, pp. 61-74.
- Schaller, M., Boyd, C., Yohannes, J. și O'Brien, M. (1995), „The prejudiced personality revisited : Personal need for structure and formation of erroneous group stereotypes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, pp. 544-555.
- Schmader, T. (2002), „Gender identification moderates stereotype threat effects on women's math performance”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, pp. 194-201.
- Schimmel, J., Simon, L., Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Waxmonsky, J. și Arndt, J. (1999), „Stereotypes and Terror Management : Evidence that mortality salience enhances stereotypic thinking and preferences”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, pp. 905-926.

- Schmader, T. și Johns, M. (2003), „Converging evidence that stereotype threat reduces working memory capacity”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, pp. 440-452.
- Schmader, T., Major, B., Eccleston, C.P. și McCoy, S.K. (2001), „Devaluing Domains in Response to Threatening Intergroup Comparisons Perceived Legitimacy and the Status Value Asymmetry”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, pp. 782-796.
- Schmader, T. și Major, B. (1999), „The Impact of Ingroup vs Outgroup Performance on Personal Values”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, pp. 47-67.
- Schmidt, R.C., Carello, C. și Turvey, M.T. (1990), „Phase transitions and critical fluctuations in the visual coordination of rhythmic movements between people”, in *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 16, pp. 227-247.
- Schneider, D.J. (1996), „Modern stereotype research: Unfinished business”, in Macrae, C.N., Stangor, C. și Hewstone, M. (eds.), *Stereotypes and Stereotyping*, Guilford, New York, pp. 419-454.
- Schneider, D.J. (2004), *The psychology of stereotyping*, Guilford Press. New York.
- Schwartz, S. H. și Bilsky, W. (1990), „Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, pp. 878-891.
- Schwarz, N. și Clore, G.L. (1983a), „Mood as information: 20 years later”, in *Psychological Inquiry*, 14, pp. 296-303.
- Schwarz, N. și Clore, G.L. (1983b), „Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, pp. 513-523.
- Schwarz, N. și Clore, G. L. (2003), „Mood as information: 20 years later”, in *Psychological Inquiry*, 14, pp. 296-303.
- Sears D.O. și Henry, P.J. (2003), „The origins of symbolic racism”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, pp. 259-275.
- Sechrist, G.B. și Stangor, C. (2001), „Perceived consensus influences intergroup behavior and stereotype accessibility”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, pp. 645-654.

- Seibt, B. și Förster, J. (2004), „Stereotype threat and performance : How self-stereotypes influence processing by inducing regulatory foci” *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 38-56.
- Semin, G.R. și Fiedler, K. (1988), „The cognitive functions of linguistic categories in describing persons : Social cognition and language”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, pp. 527-542.
- Shah, J.Y., Brazy, P.C. și Higgins, E.T. (2004), „Promoting us or preventing them : regulatory focus and manifestations of intergroup bias”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 433-446.
- Shah, J.Y., Friedman Y.R. și Kruglasnki, A.W. (2002), „Forgetting all else On the antecedents and consequences of goal shielding”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 1261-1280.
- Shah, J.Y., Kruglanski, A.W. și Thompson, E.P. (1998), „Membership has its (epistemic) rewards : Need for closure effects on in-group bias”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, pp. 383-393.
- Shelton, J.N. și Richeson, J.A. (2005), „Intergroup contact and pluralistic ignorance”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, pp. 91-107.
- Sherman D.K. și Kim H.S. (2005), „Stereotype performance boosts : The Impact of self-relevance and the manner of stereotype activation”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, pp. 838-847.
- Sherman, J.W. (1996), „Development and mental representation of stereotypes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, pp. 1126-1141.
- Shih, M., Ambady, N., Richeson, J.A., Fujita, K. și Gray, K. M. (2002), „Is there an *I* in *team* ? The role of the self in group-serving judgments”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 108-120.
- Shih, M., Pittinsky, T. și Ambady, N. (1999), „Stereotype susceptibility : Identity salience and shifts in quantitative performance”, in *Psychological Science*, 10, pp. 80-83.
- Shoda, Y., LeeTiernan, S. și Mischel, W. (2002), „Personality as a dynamical system : Emergence of stability and distinctiveness from intra- and interpersonal interactions”, in *Personality and Social Psychology Review*, 6, pp. 316-325
- Shultz, T.R. și Lepper, M.R. (1996), „Cognitive dissonance reduction as constraint satisfaction”, *Psychological Review*, 103, pp. 219-240.

- Sidanius, J. și Pratto, F. (1999), *Social dominance : An intergroup theory of social hierarchy and oppression*, Cambridge University Press, New York.
- Sidanius, J., Levin, S. și Pratto, F. (1996), „Consensual social dominance orientation and its correlates within the hierarchical structure of American society”, in *International Journal of Intercultural Relations*, 20, pp. 385-408.
- Sidanius, J., Levin, S., Federico, C.M. și Pratto, F. (2001), „Legitimizing ideologies : The social dominance approach”, in Jost, J.T. și Major, B. (eds.), *The psychology of legitimacy : Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations*, Cambridge University Press, New York, pp. 307-331.
- Sidanius, J., Levin, S., Liu, J. și Pratto, F. (2000), „Social dominance orientation, anti-egalitarianism and the political psychology of gender : an extension and cross-cultural replication”, in *European Journal of Social Psychology*, 30, pp. 41-67.
- Sidanius, J., Pratto, F. și Bobo, L. (1994), „Social dominance orientation and the political psychology of gender : A case of invariance ?”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 998-1011.
- Sidanius, J., Pratto, F. și Rabinowitz, J. (1994), „Gender, ethnic status, ingroup attachment and social dominance orientation”, in *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 25, pp. 194-216.
- Silverstein, B. (1989), „Enemy images : The psychology of US attitudes and cognitions regarding the Soviet Union”, *American Psychologist*, 6, pp. 903-913.
- Simon, L., Greenberg, J., Harmon-Jones, E., Solomon, S., Pyszczynski, T., Arndt, J. și Abend, T. (1997), „Cognitive-experiential self-theory and terror management theory : Evidence that terror management occurs in the experiential system”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 1132-1146.
- Sinclair, L. și Kunda, Z. (1999), „Reactions to a black professional : Motivated inhibition and activation of conflicting stereotypes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, pp. 885-904.
- Sinclair, L. și Kunda, Z. (2000), „Motivated stereotyping of women : She's fine if she praised me but incompetent if she criticized me”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, pp. 1329-1342.

- Sloman, S.A. (1996), „The case for two systems of reasoning”, in *Psychological Bulletin*, 1, pp. 3-22.
- Smith, A.D. (2002), *Naționalism și modernism*, Epigraf, Chișinău.
- Smith, D.N. (1998), „The psychocultural roots of genocide : Legitimacy and crisis in Rwanda”, in *American Psychologist*, 53, pp. 743-753.
- Smith, E.E. (1989), „Concepts and induction”, in Posner, M.I. (ed.), *Foundations of cognitive science*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 501-526.
- Smith, E.R. (1996), „What do connectionism and social psychology offer each other ?”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, pp. 893-912.
- Smith, E.R. și DeCoster, J. (1998), „Knowledge acquisition, accessibility, and use in person perception and stereotyping : Simulation with a recurrent connectionist network”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 21-35.
- Smith, E.R. și DeCoster, J. (2000), „Dual-process models in social and cognitive psychology : conceptual integration and links to underlying memory systems”, in *Personality and Social Psychology Review*, 4, pp. 108-131.
- Smith, E.R. și Zárate, M.A. (1992), „Exemplar-Based Model of Social Judgment”, *Psychological Review*, 99, pp. 3-21.
- Spears, R., Jetten, J. și Doosje, B. (2001), „The (il)legitimacy of ingroup bias : From social reality to social resistance”, in Jost, J.T. și Major, B. (eds.), *The psychology of legitimacy : Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations*, Cambridge University Press, New York, pp. 332-362.
- Spencer, S.J., Fein, S., Wolfe, C.T., Fong, C. și Dunn, M.A. (1998), „Automatic activation of stereotypes : The role of self-image threat”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, pp. 1139-1152.
- Spencer, S.J., Steele, C.M. și Quinn, D.M. (1999), „Stereotype threat and women's math performance”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, pp. 4-28.
- Srull, T.K. și Wyer, R.S. (1989), „Person memory and judgment”, in *Psychological Review*, 96, pp. 58-83.
- Stangor, C. și McMillan, D. (1992), „Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information : A review of the social and social developmental literatures”, in *Psychological Bulletin*, 111, pp. 42-61.

- Stangor, C., Sechrist, G.B. și Jost, J.T. (2001), „Changing racial beliefs by providing consensus information”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, pp. 484-494.
- Steele, C.M. (1997), „A threat in the air : How stereotypes shape intellectual identity and performance”, in *American Psychologist*, 52, pp. 613-629.
- Steele, C.M. și J. Aronson (1995), „Stereotype threat and the intellectual test performance of African-Americans”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, pp. 797-811.
- Stephan, W.G., Boniecki, K.A., Ybarra, O., Bettencourt, A., Ervin, K.S., Jackson, L.A., McNatt, P.S. și Renfro, C.S. (2002), „The role of threats in the racial attitudes of blacks and whites”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, pp. 1242-1254.
- Stephan, W.G. (1985), *Intergroup relations*, in Lindzey, G. și Aronson, E. (eds.), *The handbook of social psychology*, Random House, New York.
- Stephan, W.G. și Stephan, C.W. (2000), „An integrated threat theory of prejudice”, in Oskamp, S. (ed.), *Reducing prejudice and discrimination*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, pp. 23-46.
- Stone, J., Lynch, C. I., Sjomeling, M. și Darley, J.M. (1999), „Stereotype threat effects on Black and White athletic performance”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, pp. 1213-1277.
- Stroessner, S.J., Hamilton, D.L. și Mackie, D.M. (1992), „Affect and stereotyping: The effect of induced mood on distinctiveness-based illusory correlations”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, pp. 564-576.
- Tajfel, H. (1981), *Human groups and social categories*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tajfel, H. și Wilkes, A. (1963), „Classification and quantitative judgement”, in *British Journal of Psychology*, 54, pp. 101-114.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R. și Flament, C. (1971), „Social categorization and intergroup behaviour”, *European Journal of Social Psychology*, 1, pp. 149-178.
- Tajfel, H. și Turner, J. C. (1986), *The social identity theory of intergroup behaviour*, in Wordhel, S. și Austin, W.G. (eds.), *The social psychology of intergroup relations*, Nelson-Hall, Chicago, pp. 7-24.
- Taylor, D.M., Wright, S.C., Moghaddam, F.M. și Lalonde, R.N. (1990), „The personal/group discrimination discrepancy : Perceiving my group,

- but not myself, to be a target of discrimination", in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, pp. 254-262.
- Thagard, P. și Nerb, J. (2002), „Emotional gestalts: Appraisal, change, and the dynamics of affect”, in *Personality and Social Psychology Review*, 6, pp. 274-282.
- Thelen, E. (1989), „The (Re)discovery of motor development: Learning new things from an old field”, in *Developmental Psychology*, 25, pp. 946-949.
- Thelen, E. (1995), „Motor development: A new synthesis”, in *American Psychologist*, 50, pp. 79-95.
- Thelen, E., Corbetta, D. și Spencer, J.P. (1996), „Development of reaching during the first year: Role of movement speed”, in *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 22, pp. 1059-1076.
- Tipper, S.P. (1985), „The negative priming effect: Inhibitory effects of ignored primes”, *Quarter Journal of Experimental Psychology*, 37A, pp. 571-590.
- Tobena, A., Marks, I. și Dar, C. (1999), „Advantages of bias and prejudice: an exploration of their neurocognitive templates”, in *Neuroscience and Behavioral Reviews*, 23, pp. 1047-1058.
- Todorov, T. (1999), *Noi și ceilalți*, Institutul European, Iași.
- Trafimow, D. și Radhakrishnan, P. (1995), „The cognitive organization of sex and occupation stereotypes”, in *British Journal of Social Psychology*, 34, pp. 189-197.
- Tuller, B., Case, P., Ding, M. și Kelso, J.A.S. (1994), „The nonlinear dynamics of speech categorization”, in *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Emotion*, 20, pp. 3-16.
- Tulving, E., Schacter, D.L. și Stark, H.A. (1982), „Priming effects in word-fragment completion are independent of recognition memory”, in *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 8, pp. 336-342.
- Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S.D. și Wetherell, M.S. (1987), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*, Blackwell, Oxford, UK.
- Urban, L.M. și Miller, N. (1998), „A theoretical analysis of crossed categorization effects: A meta-analysis”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 894-908.

- Vaes, J., Palladino, M.P., Castelli, L., Leyens, J.P. și Giovanazzi, A. (2003), „On the behavioral consequences of infrahumanization: The implicit role of uniquely human emotions in intergroup relations”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, pp. 1016-1034.
- Vallacher, R.R., Nowak, A. și Kaufman, J. (1994), „Intrinsic dynamics of social judgement”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 20-34.
- Vallacher, R.R., Nowak, A., Froehlich, M. și Rockloff, M. (2002a), „The dynamics of self-evaluation”, in *Personality and Social Psychology Review*, 6, pp. 370-379.
- Vallacher, R.R., Read, S.J. și Nowak, A. (2002b), „The dynamical perspective in personality and social psychology”, in *Personality and Social Psychology Review*, 6, pp. 264-273.
- Van Dick, R., Wagner, U., Pettigrew, T.F., Christ, O., Wolf, C., Petzel, T., Castro, V.S. și Jackson, J.S. (2004), „Role of perceived importance in intergroup contact”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, pp. 211-227.
- Van Hiel, A., Pandelaere, M. și Duriez, B. (2004), „The impact of need for closure on conservative beliefs and racism: Differential mediation by authoritarian submission and authoritarian dominance”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 824-837.
- Van Overwalle, F. (1998), „Causal explanation as constraint satisfaction: A Critique and a feedforward connectionist alternative”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 312-328.
- Van Overwalle, F. și Labiouse, C. (2004), „A recurrent connectionist model of person impression formation”, in *Personality and Social Psychology Review*, 8, pp. 28-61.
- Van Rooij, I., Bongers, R.M. și Haselager, W.F.G. (2002), „A non-representational approach to imagined action”, in *Cognitive Science*, 26, pp. 345-375.
- Van Rooy, D., Van Overwalle, F., Vanhoomissen, T., Labiouse, C. și French, R. (2003), „A recurrent connectionist model of group biases”, in *Psychological Review*, 110, pp. 536-563.
- Von Hippel, W., Silver, L.A. și Lynch, M.E. (2000), „Stereotyping against your will: The role of inhibitory ability in stereotyping and prejudice

- among the elderly", in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, pp. 523-532.
- Von Hippell, W., Jonides, J., Hilton, J.L. și Narayan, S. (1993), „Inhibitory Effect of Schematic Processing on Perceptual Encoding", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, pp. 921-935.
- Vorauer, J.D., Hunter, A.J., Main, K.J. și Roy, S. (2000), „Meta-stereotype activation. Evidence from indirect measures for specific evaluative concerns experienced by members of dominant groups in intergroup interaction", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, pp. 690-707.
- Vorauer, J.D., Main, K.J. și O'Connell, G.B. (1998), „How do individuals expect to be viewed by members of low status groups: content and implications of metastereotypes", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, pp. 917-937.
- Vorauer, J.D. și Khumyr, S.M. (2001), „Is This About You or Me? Self versus other directed judgments and feelings in response to intergroup interaction", in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, pp. 706-719.
- Weber R. și Crocker, J. (1983), „Cognitive processing in the revision of stereotypic beliefs", *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, pp. 961-977.
- Webster, D.M. și Kruglanski, A.W. (1994), „Individual differences in need for cognitive closure", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 1049-1062.
- Wegener, D.T. și Petty, R.E. (1994), „Mood management across affective states: The hedonic contingency hypothesis", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, pp. 1034-1048.
- Wegener, D.T., Petty, R.E. și Smith, S.M. (1995), „Positive mood can increase or decrease message scrutiny: The hedonic contingency view of mood and message processing", in *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, pp. 5-15.
- Wegner, D.M. (1994), „Ironic processes of mental control", in *Psychological Review*, 101, pp. 34-52.
- Wegner, D.M. (1997), „When the antidote is the poison: Ironic mental control processes", in *Psychological Science*, 8, pp. 140-150.

- Wegner, D.M., Schneider, D.J., Carter, S. și White, L. (1987), „Paradoxical effects of thought suppression”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, pp. 5-13.
- Wenzlaff, R.M. și Bates, D.E. (2000), „The relative efficacy of concentration and suppression strategies of mental control”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, pp. 1200-1212.
- Wheeler, S.C. și Petty, R.E. (2001), „The effects of stereotype activation on behavior: A review of possible mechanisms”, in *Psychological Bulletin*, 127, pp. 797-826.
- Wheeler, S.C., Jarvis, W.B.G. și Petty, R.E. (2001), „Think unto others: The self-destructive impact of negative racial stereotypes”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, pp. 173-180.
- Wigboldus, D.H.J., Dijksterhuis, A. și Van Knippenberg, A. (2003), „When stereotypes get in the way: Stereotypes obstruct stereotype-inconsistent trait inferences”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, pp. 470-484.
- Wilder, D.A., Simon, A.F. și Faith, M. (1996), „Enhancing the impact of counterstereotypic information: Dispositional attributions for deviance”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 276-287.
- Wilder, D.A. și Thompson, J.E. (1988), „Assimilation and contrast effects in the judgments of groups”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, pp. 62-73.
- Wisman, A. și Kole, S.L. (2003), „Hiding in the crowd: Can mortality salience promote affiliation with others who oppose one's worldviews?”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, pp. 511-526.
- Wittenbrink, B. și Henly, J.R. (1996), „Creating social reality: Informational social influence and the content of stereotypic beliefs”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, pp. 598-610.
- Wittenbrink, B., Judd, C.M. și Park, B. (1997), „Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 262-274.
- Wittenbrink, B., Judd, C.M. și Park, B. (2001a), „Spontaneous prejudice in context variability in automatically activated attitudes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, pp. 815-827.

- Wittenbrink, B., Judd, C.M. și Park, B. (2001b), „Evaluative versus conceptual judgments in automatic stereotyping and prejudice”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, pp. 244-252.
- Wohl, M.J.A. și Branscombe, N.R. (2005), „Forgiveness and collective guilt assignment to historical perpetrator groups depend on level of social category inclusiveness”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, pp. 288-303.
- Wright, S.C., Aron, A., McLaughlin-Volpe, T. și Ropp, S.A. (1997), „The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendship and prejudice”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, pp. 73-90.
- Wyer, N.A. (2004), „Not all stereotypic biases are created equal: Evidence for a stereotype-disconfirming bias”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 706-720.
- Wyer, N.A., Salder, M.S. și Judd, C.M. (2002), „Contrast effects in stereotype formation and change: The role of comparative context”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, pp. 443-458.
- Wyer, N.A., Sherman, J.W. și Stroessner, S. J. (1998), „The spontaneous suppression of racial stereotypes”, in *Social Cognition*, 16, pp. 340-352.
- Wyer, N.A., Sherman, J.W. și Stroessner, S.J. (2000), „The roles of motivation and ability in controlling the consequences of stereotype suppression”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, pp. 13-25.
- Wyer, R.S. și Carlston, D.E. (1994), „The cognitive representation of persons and events”, in Wyer, R.S. și Srull, T.K. (ed.), *Handbook of Social Cognition*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum, pp. 41-98.
- Yzerbyt, V. și Schadron, G. (2002), *Cunoașterea și judecarea celuilalt. O introducere în cogniția socială*, Polirom, Iași.
- Yzerbyt, V.Y., Corneille, O. și Estrada, C. (2001), „The interplay of subjective essentialism and entitativity in the formation of stereotypes”, in *Personality and Social Psychology Review*, 5, pp. 141-155.
- Yzerbyt, V.Y., Coul, A. și Rocher, S.J. (1999), „Fencing off the deviant: The role of cognitive resources in the maintenance of stereotypes”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, pp. 449-462.
- Yzerbyt, V.Y., Rogier, A. și Fiske, S.T. (1998), „Group entitativity and social attribution: On translating situational constraints into stereotypes”, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, pp. 1089-1203.

- Zajonc, R.B. (2000), „Feeling and thinking : Closing the debate over the independence of affect”, in Forgas, J.P. (ed.), *Feeling and thinking : the role of affect in social cognition*, Cambridge University Press, New York, pp. 31-58.

Index

A

Accentuare categorială
Activarea stereotipurilor
Amenințare stereotipică
Amorsare
Ancorare
Aplicarea stereotipurilor
Atitudine
Atribuire
Asimilare
Autoancorare
Autocategorizare
Automaticitate condițională

C

Caracter național
Categorii
Categorii ad-hoc
Categorizare
Categorizare socială
Căutătorul de sensuri
Cogniție socială
Complexul lui Oedip
Comunicabilitatea trăsăturilor
Conflict social, intergrup al
Consonanță
Constrângerile realității sociale

Context comparativ
Contrast
Conținutul stereotipurilor
Corelația iluzorie
Covariația outgrupului

D

Decategorizare
Definiții
Dezumanizare
Diferențiere intergrupală
Diferențiere intergrupală mutuală
Discriminare lingvistică intergrupală
Discriminare
Disonanța cognitivă
Distorsionări cognitive
Dominare socială

E

Economie cognitivă
Efectul de evantai
Efectul simplei categorizări
Efectul simplei expuneri
Elemente periferice
Entitativitate
Esențialism psihologic
Euristica disponibilității cognitive

Evoluționistă, abordare
Exemplare
Expert în eficiență

F

Favorizarea ingrupului
Favorizarea outgrupului
Formarea impresiilor

G

Granițe categoriale

I

Identificare categorial
Identitate socială
Individualizare
Inhibarea stereotipurilor
Input net
Interacționism psihologic
Ipoteza asimetriei ideologice
Ipoteza contactului intergrupal
Ipoteza contactului intergrupal extins
Ipoteza distinctivității

Î

Întretăriere categorială

J

Jocul schimbării globale
Justificarea sistemului

L

Legătura directă percepție-comportament
Leneș cognitiv

M

Managementul terorii
Mediere, analiză mediațională
Menținerea stereotipurilor
Metacontrast
Metoda alegerii atributelor
Metoda evaluării atributelor
Metoda generării atributelor
Metode bazate pe timpul de reacție
Metode directe de măsurare a stereotipurilor
Metode indirecte de măsurare a stereotipurilor
Mituri legitimizante
Modele duale
Modelul continuumului formării impresiilor
Modelul conversiei
Modelul hedonic al stărilor afective
Modelul incremental
Modelul stărilor afective ca informații
Modelul stărilor afective ca inputuri
Modelul stărilor afective ca structuri generale de cunoaștere
Modificarea standardelor de evaluare
Motivație
Motivație internă
Motivație externă

N

Narcisismul micilor diferențe
Nevoia de răspunsuri
Nevoia de structură
Nod central
Norme sociale

O

Obiectificare
Omogenitatea outgrupului
Orientare regulatorie

P

Paradigma facilitării sarcinii
Paradoxul Simpson
Părtinire intergrupală
Perceperea diferențierii
Personalitate autoritaristă, autoritarism
Potrivire comparativă
Potrivire normativă
Prejudecată
Procesare euristică
Procesare online
Procesare pe baza memoriei
Procesare sistematică
Procese automate
Procese controlate
Procese ironice
Prototipuri
Pseudocontingente

R

Recategorizare
Regulă de activare
Reprezentare
Reprezentări sociale
Resurse cognitive
Rețele asociative
Rețele conexioniste
Roluri sociale

S

Sarcina de asociere *Go/no-Go*

Sarcina de completare a cuvintelor
fragmentare
Sarcina de decizie lexicală
Sarcina Simon
Sarcina Stroop
Schemă cognitivă
Schimbarea perspectivei
Schimbarea stereotipurilor
Scopuri
Similaritate perceptuală
Sistem asociativ
Sistem pe bază de reguli
Sisteme dinamice
Sistemul C
Sistemul X
Spiritul general
Stare afectivă
Stereotip
Stereotipizare
Stereotipuri agentice
Stereotipuri comunale
Stereotipuri paternaliste
Stereotipuri pe bază de invidie
Stimă de sine
Strategia creativității sociale
Subgrupare
Subtipizare

T

Tactician motivat
Teorii implicite ale personalității
Teorii, reprezentarea categoriilor
Testul asociațiilor implicite

V

Variabilitate

COLLEGIUM. Psihologie

au apărut :

Adrian Neculau (coord.) – *Psihologie socială. Aspecte contemporane*

Andrei Cosmovici – *Psihologie generală*

W. Doise, J.-C. Deschamps, G. Mugny – *Psihologie socială experimentală*

Adrian Neculau, Gilles Ferréol (coord.) – *Minoritari, marginali, excluși*

Constantin Cucoș – *Minciună, contrafacere, simulare. O abordare psihopedagogică*

Mielu Zlate (coord.) – *Psihologia vieții cotidiene*

R.Y. Bourhis, J.-P. Leyens (coord.) – *Stereotipuri, discriminare și relații intergrupuri*

Serge Moscovici – *Psihologia socială sau mașina de fabricat zei*

Adrian Neculau (coord.) – *Câmpul universitar și actorii săi*

Adrian Neculau (coord.) – *Psihologia câmpului social. Reprezentările sociale*

J. Barus-Michel, F. Giust-Desprairies, Luc Ridel – *Crize. Abordare psihosocială clinică*

Andrei Cosmovici, Luminița Iacob (coord.) – *Psihologie școlară*

Șerban Ionescu – *Paisprezece abordări în psihopatologie*

Serge Moscovici (coord.) – *Psihologia socială a relațiilor cu celălalt*

Willem Doise, Gabriel Mugny – *Psihologie socială și dezvoltare cognitivă*

Ana Stoica-Constantin, Adrian Neculau (coord.) – *Psihosociologia rezolvării conflictului*

André Sirota – *Conduite perverse în grup*

Adrian Neculau, G. Ferréol (coord.) – *Psihosociologia schimbării*

Mircea Mică – *Psihologie cognitivă. Modele teoretico-experimentale*

Mielu Zlate – *Psihologia mecanismelor cognitive*

Gilles Ferréol (coord.) – *Identitatea, cetățenia și legăturile sociale*

Mielu Zlate – *Introducere în psihologie*

Ion Dafinoiu – *Elemente de psihoterapie integrativă*

Eva Drozda-Senkowska – *Psihologia socială experimentală*

Cornel Havârneanu – *Cunoașterea psihologică a persoanei.*

Posibilități de utilizare a computerului în psihologia aplicată

Steve Duck – *Psihologia relațiilor interumane. Teorie, concepte și noțiuni fundamentale*

Valentin Clocotici, Aurel Stan – *Statistică aplicată în psihologie*

Gilles Ferréol (coord.) – *Adolescenții și toxicomania*

Adrian Neculau (coord.) – *Analiza și intervenția în grupuri și organizații*

- Pierre De Visscher, Adrian Neculau (coord.) – *Dinamica grupurilor. Texte de bază*
- Mihaela Roco – *Creativitate și inteligență emoțională*
- Jean Delacour – *Introducere în neuroștiințele cognitive*
- Ion Dafinoiu – *Personalitatea. Metode de abordare clinică: observația și interviul*
- Septimiu Chelcea – *Un secol de cercetări în psihosociologie*
- Aurel Stan – *Testul psihologic. Evoluție, construcție, aplicații*
- Dan Goglează – *Psihoterapia ca relație a schimbării individuale. Strategii, cazuri, soluții, comentarii*
- Alex Mucchielli – *Arta de a influența. Analiza tehnicilor de manipulare*
- Michel-Louis Rouquette – *Despre cunoașterea maselor. Eseu de psihologie politică*
- Vincent Yzerbyt, Georges Schadron – *Cunoașterea și judecarea celuilalt*
- Mihai Kramar – *Psihologia stilurilor de gândire și acțiune umană*
- Jean-Claude Abric – *Psihologia comunicării. Teorii și metode*
- Șerban Ionescu, Marie-Madeleine Jacquet, Claude Lhote – *Mecanisme de apărare. Teorie și aspecte clinice*
- Ștefan Boncu – *Psihologia influenței sociale*
- Daniel Gaonac'h, Pascale Larigauderie – *Memorie și funcționare cognitivă*
- Bruna Zani, Augusto Palmonari – *Manual de psihologia comunității*
- Ion Dafinoiu, Jenő László Vargha – *Hipnoza clinică. Tehnici de inducție. Strategii terapeutice*
- Adrian Neculau (coord.) – *Manual de psihologie socială*
- Mihaela Vlăsceanu – *Organizații și comportament organizațional*
- Iolanda Mitrofan (coord.) – *Cursa cu obstacole a dezvoltării umane. Psihologie, psihodiagnoză, psihoterapie centrată pe copil și familie*
- Constantin Enăchescu – *Tratat de psihanaliză și psihoterapie*
- Jacques Montangero – *Vis și cogniție*
- Constantin Enăchescu – *Tratat de psihosexologie*
- Roy Schafer – *Interpretarea psihanalitică a testului Rorschach*
- Patrick Rateau – *Metodele și statisticile experimentale în științele umane*
- Ivana Marková – *Dialogistica și reprezentările sociale*
- Zoltán Bogáthy (coord.) – *Manual de psihologia muncii și organizațională*
- Dorina Sălăvăstru – *Psihologia educației*
- Mielu Zlate – *Leadership și management*
- Constantin Enăchescu – *Tratat de igienă mintală*
- Mielu Zlate – *Tratat de psihologie organizațional-managerială*
- Ticu Constantin – *Evaluarea psihologică a personalului*
- Ana Stoica-Constantin – *Conflictul interpersonal. Prevenire, rezolvare și diminuarea efectelor*

- Alex Mucchielli – *Arta de a comunica. Metode, forme și psihologia situațiilor de comunicare*
- Nicolae Mitrofan, Laurențiu Mitrofan – *Testarea psihologică. Inteligența și aptitudinile*
- Ion Dafinoiu, Jenő-László Vargha – *Psihoterapii scurte. Strategii, metode, tehnici*
- Constantin Enăchescu – *Tratat de teoria cercetării științifice*
- Vasile Cernat – *Psihologia stereotipurilor*

în pregătire :

- Gerald Matthews, Ian J. Deary, Martha C. Whiteman – *Psihologia personalității*
- Serge Moscovici, Fabrice Buschini (coord.) – *Metodologia științelor socio-umane*

www.polirom.ro

Redactor : Mihai-Silviu Chirilă

Coperta : ? ? ?

Tehnoredactor : Luminița Modoranu

Bun de tipar : septembrie 2005. Apărut : 2005

Editura Polirom, B-dul Carol I nr. 4 • P.O. Box 266
700506, Iași, Tel. & Fax : (0232) 21.41.00 ; (0232) 21.41.11 ;
(0232) 21.74.40 (difuzare) ; E-mail : office@polirom.ro
București, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33,
O.P. 37 • P.O. Box 1-728, 030174
Tel. : (021) 313.89.78 ; E-mail : polirom@dnt.ro

Tiparul executat la S.C. LUMINA TIPO s.r.l.
str. Luigi Galvani nr. 20 bis, sect. 2, București
Tel./Fax : 211.32.60, 212.29.27, E-mail : office@luminatipo.com
